B&B
Brood & Banket
Belgisch vakblad voor de brood- en banketbakkerij, de confiserie, de chocolaterie en de ijsbereiding

PATISSIER IN DE KEUKEN: ALAIN VANDERSMISSEN

DOSSIER kassasystemen

EXTRA OMZET DANKZIJ BROODBELEG

nr. 4 - september 2013 21ste jaargang Verschijnt 6 x per jaar februari-april-juni-september-oktober-december Afgiftekantoor 8500 Kortrijk 1 - 2de afdeling - P3A9170 - Prijs: vier euro vijftig - V.U. Evolution Media Group - Vlasstraat 17 - 8710 Wielsbeke

TOPKWALITEIT INGREDIËNTEN VOOR DE ALLERBESTE CUPCAKES

Meer dan 100 jaar ervaring in de productie van ingrediënten van de hoogste kwaliteit..

RENSHAW
THE PROFESSIONALS CHOICE

Voortreffelijke Marsepein, Suikerpasta, Karamel en Marshmallows

R&W Scott
CARLUKE~SCOTLAND

Premium Schotse Konfituren en Chocolade Glazuur

Neem contact op voor meer informatie omtrent onze uitgelezen bakkerij ingrediënten :

Thierry Dubois
Real Good Food Europe
475 Louizalaan
1050 Brussel

Tel : 02 669 07 30
E-mail : Europe@realgoodfoodplc.com

Probeer onze recepten op :
www.renshawbaking.com/recipes

Real Good Food
Europe

Inhoud

Interview	4	Alain Vandersmissen
Wetgeving	6	Choprabisco: nieuwe autocontrolegids van kracht
Grondstoffen	8	Smaakvol met minder zout
Dossier	12	Kassa kan almaar meer
Dossier	14	Uitstel voor geregistreerde kassa met black box
Chocolade	20	Europa's eerste chocoladerestaurant
Fiche 428	25	Geert Jonckheere: Focaccia
Fiche 429	27	Maxim Wauters: Cosa nostra
Fiche 430	29	Alain Vandersmissen: Chocoladecrème
Fiche 431	31	Jean-Sébastien Jonné: Alice
Producten	34	Charcuterie en kaas
Innovatie	38	Preibrood: groen, lekker, gezond
Juridisch	44	Door het slijk gehaald op het internet. Wat nu?
Binnenkijken	46	L'Alchimie du chocolat
Chocolade	48	Grootste Chocolate Academy Centre komt in Wieze
Wedstrijd	50	Finalisten BK Bakkerij bekend
Kort nieuws	51	

Edito

Beste lezer,

Deze zomer was het programma 'Qui sera le prochain grand pâtissier?' één van de grote kijkcijferhits in Frankrijk. Met Pierre Marcolini in de jury had het programma een Belgisch tintje. Het was ook een leuk weerzien met Christophe Adam, met wie B&B in 2010 een reportage maakte, toen hij nog bij Fauchon werkte. Trouwens, ook in ons land liepen de voorbije maanden en jaren verschillende succesvolle tv-programma's over het beroep van bakker en patissier. In de krant lazen we dan weer het bericht dat ruim honderd leerlingen zich hebben ingeschreven voor het zevende jaar chocoladebewerking in Ter Groene Poorte in Brugge. Een nieuw record. Heeft het één met het ander te maken? Wie zal het zeggen. We kunnen alleen maar vaststellen dat de perceptie van het beroep langzaam verandert - en dat de waardering toeneemt. Laat dat ook voor u een bron van inspiratie zijn. Veel leesplezier!

Dries Van Damme
hoofdredacteur
d.vandamme@broodenbanket.be

B&B Brood & Banket

VIP-Partners

Van de Leur

HEIN OVENS & KOELTECHNIEK

Real Good Food Europe

corman professional

SUCCES VOOR DE AMBACHTELIJKE BAKKER!

Brood & Banket is een realisatie van bvba Evolution Media Group, Vlasstraat 17, 8710 Wielsbeke, Tel. 056-60 73 33, Fax 056-61 05 83, e-mail: info@evolution.be Hoofdredacteur Dries Van Damme Tel. 0486-13 13 04 Fax 050-33 19 07 e-mail: d.vandamme@broodenbanket.be Redactie Solange Delsart, Kurt Deman, Koen Vandepopuliere, Robert Petit, Dries Van Damme, Mieke Witdouck Media Consultants François Drory, Annick Bauwens, Tel. 056-60 73 33, Fax 056-61 05 83 Oplage 6.500 ex. 4.200 NL, 2.300 FR. Spreiding Alle bakkers in België, confiseurs, chocolatiers, ijsbereiders en de aanverwante handel en nijverheid Lay-out & Druk Oranje, Wielsbeke, Tel. 056-60 18 18 Fotografie The Image Factory Verantwoordelijke uitgever Mieke Witdouck, Vlasstraat 17, 8710 Wielsbeke Abonnementen Jaarabonnement: € 25 Buitenland: € 40 De abonnementen kunnen op elk ogenblik onderschreven worden: Evolution bvba, 385-0451160-76 Gelieve ons in geval van adresverandering de adresband verbeterd terug te sturen. Overname, zelfs gedeeltelijk van artikels en publicitaire projecten, is voorbehouden aan het copyright van het tijdschrift. Elke medewerker is verantwoordelijk voor zijn bijdrage. Edition française sur demande. Andere tijdschriften Horeca Revue het tijdschrift voor elke gastronoom, oenofiel en de horeca Cafe Revue het enige vakblad voor cafés & tavernes, de bierhandel en de brouwerijen Catering het enige vaktijdschrift voor instellingen en collectiviteiten Frituur&Snack tijdschrift voor de sector van de snelrestauratie Food&Meat De Slager tijdschrift voor de vleeswarensector Food Industry magazine voor de industriële voedingsbewerking en -verwerking Hotel Business het enige vakblad voor hotels in België

BDB PRESS

CIM CONTROLE 2011

Tekst: Joëlle Rochette - www.joellerochette.com. Foto's: Benoit Deprez

DE ZOETE BRASSERIEKEUKEN VAN ALAIN VANDERSMISSEN

Almaar meer patissiers zeggen hun bakkersatelier vaarwel om de keukenbrigade van een restaurant te vervoegen. Die tendens is nog het meest uitgesproken in het gastronomische topsegment, waar het dessert inmiddels is uitgegroeid tot het hoogtepunt van de culinaire ervaring. Eén van die talenten die voor de restaurantkeuken koos, is Alain Vandersmissen. Hij is de chef-patissier van de restaurants van Thierry Van Damme, bekend van onder andere Brasserie du Lac in Genval, Les Potes en Toque in Ganshoren en La Brasserie de L'Expo in Laken.

Alain Vandersmissen: "Werken in een restaurant is totaal anders dan in een bakkerij."

Welke weg legde je af voor je in de restaurantkeuken terechtkwam?

"Ik was amper tien jaar toen ik thuis al met patisserie experimenteerde. Dat ik later patissier zou worden, lag dus voor de hand. Ik volgde verschillende opleidingen, onder meer bij Ceria en Ter Groene Poorte, waar ik ook Nederlands leerde. Er volgden diverse stages. Tot slot stoomde ik me bij Infobo op drie jaar tijd klaar tot bedrijfsleider (bakker-patissier, ijsbereider en confiserie-chocolade). Omdat ik wilde weten wat ik waard was, begon ik na enige tijd deel te nemen aan vakwedstrijden. Ik behaalde tal van onderscheidingen en gouden medailles, waaronder die voor de mooiste decoratie op het Concours Mandarine Napoléon. Ter voorbereiding op mijn inschrijving voor de Coupe du Monde ging ik in de VS een stage ice carving lopen bij Peter Slaven, de beste ijssculpteerder ter wereld. Om ijssculpteren verder onder de knie te krijgen, ging ik ook in Frankrijk in de leer bij Meilleur Ouvrier de France Antoine Hep. In 2009 vormde ik samen met Raphaël Giot en François Galtier het Belgisch team waarmee we op de Coupe du Monde de Pâtisserie de bronzen medaille behaalden. Vandaag sta ik aan het hoofd van het patisserieatelier in Genval, geef ik les patisserie, bakkerij en chocolaterie, en ben ik consultant voor gastronomische restaurants."

Waarom zijn ijssculpturen - naast suikerwerk je specialiteit - niet erg populair bij ons?

"In België bieden weinig scholen die relatief dure opleiding aan. Hier is het een ongewone discipline en onze restaurants en traiteurs hebben de gewoonte aan te kopen in Frankrijk. Ik heb echter een originele techniek ontwikkeld, waarbij de binnenkant van het ijs wordt bijgesneden en gesculpteerd, zoals bij het stuk dat we op de Coupe du Monde presenteerden."

Hoe kwam je in de restaurantwereld terecht?

"Na verschillende stages en opleidingen en een aantal ervaringen in banketbakkerijen, zocht ik naar een opportuniteit in een kleine, maar kwalitatieve patisseriezaak. Die vond ik bij Saint-Aulaye in Brussel, in het tijdperk van Marc Ducobu. In die tijd stond ik erop ervaring op te doen in een zaak die in de hoogste

afdeling speelde en achteraf gezien heeft het me op professioneel vlak allerminst windeieren gelegd. Daarna werkte ik twaalf jaar in het restaurant Sea Grill van Yves Mattagne, waarmee ik de stap zette naar het topsegment van de gastronomie. "

Hoe is het om als patissier in een restaurant te werken?
"Het is totaal anders dan in een banketbakkerij. In een restaurant kan je je creativiteit veel meer de vrije loop laten. De desserts worden er individueel gemaakt en zijn veel origineler, hun smaken gewaagder en de ingrediënten en combinaties minder traditioneel. In Sea Grill, bijvoorbeeld, combineerde ik – veelal minder courante – kruiden en aromaten en overstegen mijn sausen het niveau van de basiscoulis. De traditionele patissier speelt veel meer op veilig. Klanten kopen er vooral taarten met klassieke smaken waarvan ze weten dat hun gasten ze lekker zullen vinden.
Ik houd heel goede herinneringen over aan mijn periode bij Sea Grill. Want Yves Mattagne mocht dan wel heel veeleisend zijn en 150 procent inzet verwachten van zijn personeel, hij gaf me wel de kans om mijn creativiteit bot te vieren. In die categorie van restaurants is dat ook nodig. Het dessert moet er van hetzelfde niveau zijn als de andere gangen. De bereiding van de patisserie en de desserts kunnen we er gerust als 'koken' bestempelen. Maar dan wel de 'zoete keuken', zoals ik het gewoonlijk noem. Die keuken is volgens mij de toekomst van de patisserie, maar ze kan ook een bijdrage leveren tot de 'gewone' keuken. De wisselwerking tussen 'zoet' en 'zout' en de uitwisseling van technieken leidt tot nieuwe inzichten. Chefs moeten de platgetreden paden durven verlaten door de klassieke structuur van desserts en patisserie te doorbreken en minder evidente ingrediënten te gebruiken. Ik werk bijvoorbeeld vaak met de verdeler van kruiden Ingrédients du Monde en ik voeg aan mijn desserts geregeld pepers of appelazijn toe om zoete sausen te blussen en hun smaak te versterken."

Worden zoete afsluiters de sleutel tot succes in de restaurantkeuken?
"Dat is al het geval in Frankrijk en ook bij ons tekent deze trend zich steeds duidelijker af. Een aantal Franse zaken gaat zich zelfs profileren door niet enkel met hun chef-kok, maar ook met hun patissier uit te pakken. Dat is onder meer het geval bij driesterrenrestaurant Plaza Athénée, waar chef-kok Alain Ducasse en patissier Christophe Michalak beiden even getalenteerd en bekend zijn in hun vakgebied. Topzaken begrijpen dat hun gasten op zoek zijn naar nieuwe sensaties, ontdekkingen en verrassingen. En als ze die zowel voor de 'zoute' als de 'zoete keuken' onder één dak aantreffen, is dat mooi meegenomen. Voor een patissier is dat een heel interessante aanpak, want daar kan hij zijn talent ontwikkelen door te innoveren en te experimenteren. Ik ben er echt van overtuigd dat patisserie meer en meer die richting uitgaat."

Pas je die aanpak toe op de 'zoete brasseriekeuken'?
"Zeker! De eigenaars van de Brasserie du Lac in Genval hebben me gevraagd om mijn ervaring te gebruiken om de kwaliteit van de desserts in hun brasseries naar een hoger niveau te tillen. Ik beschik over een patisserieatelier waar ik alle desserts en gebak maak voor een tiental brasseries van uitstekende kwaliteit. Ik ben overigens met dezelfde leveranciers als bij Sea Grill blijven werken, wat mooie garanties biedt op kwaliteit. "

Wat is het verschil tussen een dessert van een brasserie en dat van een gastronomisch restaurant?
"Het verschil zit in de langere of kortere bereidingstijd en in de presentatie. Dat laatste vraagt meer tijd en is delicater in een gastronomisch restaurant. In een brasserie ligt het aantal gasten gemiddeld hoger en hebben we minder tijd om alles tot in de puntjes af te werken. De componenten van het dessert zijn wel heel gelijklopend, zoals in de granité van koffie en de crème van chocolade die ik voor de receptenfiche uitwerkte (zie verderop). Enkel de presentatie verschilt. Het dessert stamt overigens uit mijn periode bij Sea Grill. Ik heb het gewoon wat eenvoudiger gemaakt. Met een flinke portie fantasie en de juiste, kwalitatieve producten kan je alle kanten uit met patisserie. Zoveel is duidelijk."

Verderop in het magazine presenteert Alain Vandersmissen het recept voor granité van koffie en crème van chocolade.

■

Tekst: Dries Van Damme.

CHOPRABISCO: NIEUWE AUTOCONTROLEGIDS VAN KRACHT"

Het FAVV heeft de nieuwe, tweede versie van de autocontrolegids voor de chocolade-, praline-, biscuiterie-, confiserie- en ontbijtgranensector goedgekeurd. Sinds 7 september is alleen de nieuwe versie van de gids geldig. Het beheer en de verspreiding van de autocontrolegids gebeurt door Choprabisco.

De eerste versie van de gids dateerde van juni 2007 en was dringend aan herziening toe. In vergelijking met de eerste versie van de gids zijn er enkele fundamentele wijzigingen. Het gaat om de uitbreiding van het toepassingsgebied naar ontbijtgranen en de aangepaste versoepelingen voor bepaalde bedrijven. De meeste andere wijzigingen hebben betrekking op de actualisatie op het gebied van de wetgeving. Belangrijk om weten is dat de nieuwe versie van de gids op 7 september 2013 in werking is getreden. Vanaf die datum is de eerste versie van de gids niet meer geldig. Alle audits die na 7 september plaatsvinden, moeten gebeuren op basis van de nieuwe versie van de gids.

Autocontrole in de praktijk

De autocontrolegids is een omzetting op sectorniveau van het Koninklijk Besluit van 14 november 2003 betreffende autocontrole, traceerbaarheid en meldingsplicht, dat zijn oorsprong vond in verordening 178/2002 van de European Food Law. Volgens het KB is elke operator in de voedselketen sinds 1 januari 2005 verplicht een autocontrolesysteem (ACS) op te zetten dat de veiligheid en wettelijke kwaliteit van zijn producten garandeert. De producenten zijn zelf verantwoordelijk voor de veiligheid van hun producten en moeten over een systeem beschikken dat daar de nodige garanties voor biedt. Het gaat om een systeem op basis van de HACCP-principes van risico-evaluatie en risicobeheersing.

De autocontrolegids vormt een belangrijk hulpmiddel bij de invoering van een bedrijfseigen ACS. De gids bevat duidelijke richtlijnen en voorbeelden over hoe een bedrijf een preventief voedselveiligheidssysteem in de praktijk kan invoeren. De informatie die betrekking heeft op hygiëne en HACCP maakt bijna tweederde van de gids uit. Het gaat om informatie die in de praktijk al sinds 1997 een wettelijke verplichting vormde. De gids bevat verder ook een reeks quick start-fiches die in eenvoudige taal de belangrijkste voedselveiligheidsprincipes toelichten.

Korting op heffing

Bedrijven die de gids toepassen kunnen zich laten certificeren door een onafhankelijke certificerende instelling of laten valideren door het FAVV. Gecertificeerde of gevalideerde bedrijven krijgen een bonus van 50% op de heffing die zij jaarlijks betalen aan het FAVV. Verder bestaat de mogelijkheid om de ACS-audit te combineren met audits van commerciële kwaliteitssystemen, zoals IFS, BRC of ISO22000.

Voor meer info: info@choprabisco.be of T. 02-550 17 56

Bedrijven die de gids toepassen kunnen zich laten certificeren.

Reeds bij vele bakkers een groot succes!
Krassen bij de bakker
GRATIS KRASKAART bij besteding van € 10,-
Krassen bij de bakker
GRATIS KRASKAART bij besteding van € 10,-
Krassen bij de bakker
GRATIS KRASKAART bij besteding van € 10,-
Krassen bij de bakker
GRATIS KRASKAART bij besteding van € 10,-

Mis onze nieuwe winkelactie niet:

Krassen bij de bakker

Spetterende, ludieke actie voor uw klanten die het bestedingspatroon per klant verhoogt en voor klantenbinding zorgt.

- Uniek in België
- Duidelijke omzetgroei
- Hogere gemiddelde besteding per klant

Hoe werkt de actie?

Bij besteding van € 10,- krijgt uw klant een **gratis kraskaart**. Onder het krasvakje zit **altijd een prijs**: een broodje, een caketaartje of een vlaai. Tegen inlevering van de (open gekraste) kaart geeft u de prijs aan uw klant.

U kunt de kraskaarten personaliseren door op de achterzijde uw bedrijfsstempel of -sticker te plaatsen. Van de Leur zorgt voor een **totaalpakket** voor deze actie: kraskaarten, posters, leaflets, etc.

Neem contact op met uw verkoopadviseur om de actie ook in úw winkel in te plannen.

Van de Leur

Van de Leur Banketspecialiteiten bv *adresseren* Postbus 222, 8700 AE Bolsward *bellen* +31-(0)515 57 57 17* *mailen* info@vandeleur.be *surfen* www.vandeleur.be

Tekst: Dries Van Damme.

SMAAKVOL MET MINDER ZOUT

Zout is voor de bakker en patissier een belangrijke smaakmaker. Tegelijk weet iedereen dat een te hoge consumptie van zout slecht is voor de gezondheid. De bakker staat zo voor een dubbele uitdaging: lekkere producten aanbieden die tegelijk inspelen op de vraag van de consument naar gezonde voeding.

Het wettelijke kader is duidelijk. Volgens een KB uit 1985 mag brood maximum 1,7% zout bevatten. Dat zout is onmisbaar bij de bereiding van brood. Het is niet alleen een smaakmaker, maar heeft ook een belangrijke technische functie. Anders gezegd: het ligt niet zomaar voor de hand om het zoutgehalte van brood te verlagen, en tegelijk de smaak van het product op peil te houden én een oplossing te vinden voor de technische functie van zout. Brood is een belangrijke bron van onze zoutconsumptie, zo blijkt. Slechts dertig procent van het zout dat we eten, komt uit het zoutvaatje. De overige zeventig procent zit in ons eten en drinken. De belangrijkste zoutbronnen zijn brood en graanproducten (29%), vleeswaren (20%), sauzen, specerijen en kruiden (15%), soep (13%) en kaas (11%). Ook bereide gerechten bevatten vaak een hoog zoutpercentage, denk maar aan pizza of quiche.

Correcte claim

Zout is lekker, maar niet zonder gevolg. Een te hoge zoutinname leidt tot een toegenomen risico op verhoogde bloeddruk. Een overmatige zoutconsumptie vergroot ook het risico op hartproblemen, maagkanker en osteoporose. De Belg eet gemiddeld 11 gram zout per dag. Het advies van de Gezondheidsraad ligt op 6 gram. Minder zout eten is dus een must. En omdat brood de belangrijkste dagelijkse bron van zout vormt, ligt de oplossing eigenlijk voor de hand: brood met een verlaagd zoutgehalte. Dat biedt bovendien ook interessante commerciële mogelijkheden. Zo kan de bakker - als het product voldoet aan de wettelijke vereisten - de verkoop van het brood ondersteunen met een gezondheidsclaim. Enige omzichtigheid is daarbij wel geboden. De wetgeving vraagt immers dat de bakker de claim moet kunnen bewijzen.

Zomaar verkondigen dat het om 'gezonder' brood gaat, dat kan natuurlijk niet. Wel toegelaten is een objectieve claim, zoals

Brood met een verlaagd zoutgehalte is niet alleen gezonder, het biedt ook een commerciële opportuniteit.

Vervangers van de smaak van zout

minerale zouten

- kaliumchloride
- ammoniumchloride
- calciumchloride
- magnesiumsulfaat

smaakversterkers

- gistextract
- gehydrolyseerde plantaardige proteïne
- mononatriumglutamaat

compenserende ingrediënten

- kruiden
- fermentatie
- aroma's

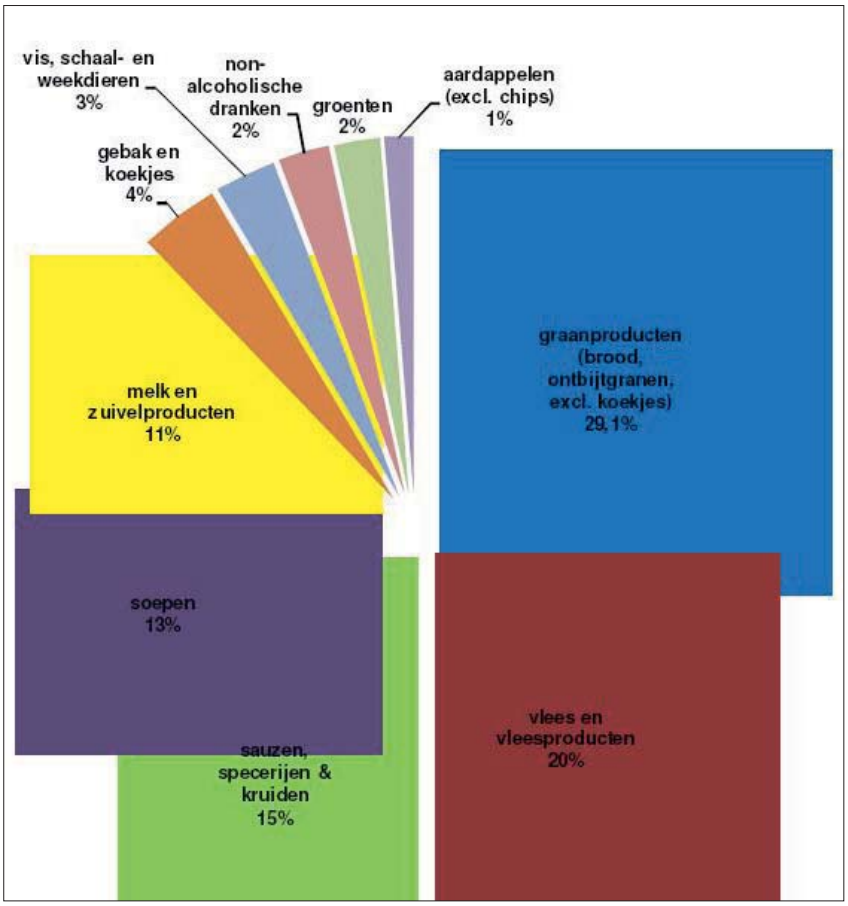
Vervangers van de technische functie van zout

minerale zouten

- kaliumchloride
- ammoniumchloride
- calciumchloride
- magnesiumsulfaat

Enzymen

(bron: Bakkers In Bedrijf)



Brood en graanproducten vormen de grootste dagelijkse bron van zout.

"Zout heeft een grote invloed op het bakproces", aldus bakkerijspecialist Thomas Cuyvers van Basic Bakery.

'brood met 25% minder zout'. Om die claim hard te maken, kan de bakker zich baseren op de Belgische voedingsmiddelenlijst Nubel (www.nubel.com). De lijst vermeldt de nutritionele samenstelling van ongeveer 1.200 voedingsmiddelen. In de lijst lezen we onder meer dat honderd gram wit brood gemiddeld 487 milligram natrium bevat. Keukenzout bestaat uit natrium en chloride. Samen bepalen ze het gewicht van zout. Als algemene regel geldt dat zout 2,5 maal zwaarder is dan natrium. Volgens de voedingsmiddelenlijst bevat 100 gram wit brood dus 1,2 gram zout (487 mg natrium x 2,5 = 1.217,5 mg).

Slim vervangen

De vraag blijft natuurlijk hoe de bakker concreet een verlaagd zoutgehalte realiseert, zonder toegevingen te doen op het vlak van smaak. En dan hebben we het nog niet over de technische kant van het verhaal. "Zout heeft een grote invloed op het bakproces", zegt bakkerijspecialist Thomas Cuyvers van Basic Bakery. "Het verschil tussen gewoon brood en zoutloos brood is duidelijk zichtbaar. Het kleurverschil valt op, maar ook het volume en de structuur. Zoutloos brood is minder mals. Zout heeft een invloed op de gluten en de gistwerking. Het is ook een bewaarmiddel. Zoutloos brood zal sneller beschimmelen." Het ingrediënt helemaal achterwege laten, blijft een moeilijke opdracht. "Ik adviseer bakkers maximaal tot 25 procent minder zout te gebruiken, zodat die technische verschillen niet merkbaar zijn."

Een kwart minder zout heeft echter wel een merkbare impact op de smaak van het brood. Het gaat er dus niet alleen om zout weg te laten, maar ook om zoutvervangers in de plaats te stellen (zie linkerpagina). "Kaliumchloride is een mogelijke zoutvervanger", zegt Thomas Cuyvers. "Kalium heeft een bloeddrukverlagende werking. We treffen het onder meer aan in groenten, aardappelen en granen." Naast calcium, magnesium en natrium, is kalium één van de vier belangrijkste mineralen voor het menselijke lichaam. "De voedingsindustrie maakt al op grote schaal gebruik van kaliumchloride om de smaak van producten met een verlaagd zoutgehalte op peil te houden. Kaliumchloride is onder meer te vinden in chips, minuutsoep, kaas en ham waarvan de producenten claimen dat ze het zoutgehalte met een kwart hebben verlaagd. Het ligt voor de hand om kaliumchloride ook in de bakkerijsector als zoutvervanger in te schakelen." ■

Op 1 juli verandert de afvalwetgeving!

Dirk is al in orde...

U vindt alle informatie op

www.ovam.be/sorteermeer

Vanaf 1 juli 2013 moeten ook bedrijven pmd-afval apart inzamelen en een contract met een afvalinzamelaar hebben voor hun gemengde bedrijfsafval. Dirk is al in orde. U toch ook?

1700

BESLIST BELEID

SAMEN MAKEN WE MORGEN MOOIER

OVAM

“Met echte Boter Extra van corman professional heb ik goud in handen”

Smaakvol & Extra makkelijk te bewerken voor meer Extra Croissants

Met echte **Boter Extra** van corman professional maak ik

Probeer het! U wint erbij

min. **+ 20** Extra Croissants*
met een uitzonderlijke bladering, heerlijk krokant en lekker

min. **+ 20 €*** Omzet

*Per karton onder dezelfde verwerkingsomstandigheden bij gebruik van een andere boter. Rusttijd tussen 2° en 3° toer: 15 min. Gemiddeld gewicht van een gebakken croissant: 62g.

corman professional

SUCCES VOOR DE AMBACHTELIJKE BAKKER!

S.A. CORMAN | Nicole tot uw dienst: 087 34 23 64 | www.lechef.be

Tekst: Dries Van Damme.

KASSA KAN ALMAAR MEER

De technologie staat niet bepaald stil. Het mag dan ook niet verbazen dat de bakker voor het beheer van zijn winkel steeds meer voordeel kan halen uit het gebruik van die nieuwe technologie. In de evolutie van de kassa's en andere managementsystemen duiken onder meer smartphone en tablet op. En ook het mobiele toestel van de klant biedt diverse creatieve mogelijkheden.

Maar laten we beginnen bij het begin. Het kassasysteem is de voorbije jaren uitgegroeid tot het belangrijkste centrale beheersinstrument van de bakker. Bedrijfsbeheer heeft alles te maken met de geldstromen binnen de onderneming. De bakker wil zo veel mogelijk winst halen uit elke euro die hij ontvangt. Om dat te realiseren moet hij zijn producten verkopen aan een correcte prijs. Dat is niet alleen een kwestie van vraag en aanbod, maar ook van inzicht in de prijzen van grondstoffen, in personeelskosten, de afschrijvingen van investeringen, de huur en het onderhoud van een winkel of atelier, enzovoort. Toch blijft de cashflow de start van alles. De kassa verdient dan ook een centrale plaats in de aanpak van het complete bedrijfsbeheer.

De nieuwe generatie kassa's biedt op dat vlak heel wat mogelijkheden. Steeds vaker staan ze via een netwerk in verbinding met een centraal systeem voor bedrijfsbeheer. Maar even goed kan de bakker opteren voor een stand-alonesysteem dat alle nodige functionaliteit omvat, zonder aparte software. Ook zo beschikt de bakker over een oplossing die hem toelaat inzicht te verwerven in wat er in zijn zaak gebeurt. Op het vlak van de hardware zijn de kassa's de voorbije jaren sterk geëvolueerd. Een aanraakscherm is intussen zowat standaard. Het is bij voorkeur voldoende stevig gebouwd: uit massief glas, bijvoorbeeld, en omlijst met een aluminium behuizing. Daarnaast bieden de toestellen doorgaans de mogelijkheid om er randapparatuur op aan te sluiten, zoals een extra klan-

De bakker kan het kassasysteem rechtstreeks koppelen aan een betaalterminal of betaalautomaat.

Correcte bediening en betaling

Een kassa met voorgeprogrammeerde prijzen – bij voorkeur gekoppeld aan een weegschaal – zorgt voor een drastische verkleining van het risico op fouten. Dat inzicht heeft de traditionele rekenmachine sinds lang naar de achtergrond verdrongen. Er is echter nog meer mogelijk. De bakker kan het kassasysteem ook rechtstreeks koppelen aan een betaalterminal of een oplossing voor de verwerking van elektronische maaltijdcheques. Op die manier schakelt het systeem weer een onnodige stap uit. Omdat het personeel het verschuldigde bedrag niet langer moet overtikken in de terminal, valt ook die foutenmarge weg. Betaalautomaten sluiten dan weer de fouten uit die bij contante betaling kunnen opduiken. In het geval van de betaalautomaat – waarbij het personeel zelf niet meer met cash geld in aanraking komt – zijn er nog meer voordelen. Het is beter voor de hygiëne wanneer het personeel het geld niet meer hoeft aan te raken. Bovendien valt de verleiding weg om cash geld in de eigen zakken te laten verdwijnen, in plaats van in de kassa. Diefstal door het personeel is op die manier zo goed als onmogelijk.

tendisplay, een magneetkaartenlezer, enzovoort.

De mobiele generatie

De opkomst van smartphone en tablet is uiteraard ook niet aan de producenten van kassasystemen en software voor bedrijfsbeheer voorbij gegaan. Omdat kassa's nu al vaak op een netwerk zijn aangesloten, zien we op de markt stilaan toepassingen opduiken die toelaten om de kassa van op afstand met een smartphone of tablet te benaderen. Eigenlijk is het principe eenvoudig. Wanneer de kassa's van één of meer winkels hun transacties doorsturen naar een centrale server, dan volstaat een mobiele app om met een smartphone of tablet de connectie te maken met die server en de beschikbare gegevens te raadplegen. Via een mobiel toestel kan de zaakvoerder de status van de kassa's opvolgen - bijvoorbeeld checken of ze wel online zijn - en aansluitend in real time de verkoopresultaten inkijken. Het laat de bakker toe sneller zicht te krijgen op de prestaties van de verschillende winkels en daar op in te spelen door bijvoorbeeld productievolumes of leveringstijden bij te sturen.

Nieuwe mogelijkheden schuilen ook in het feit dat zowat iedere consument vandaag met een smartphone op zak de winkel binnenstapt. Dat biedt perspectieven waarmee de bakker kan inspelen op zijn imago en uitstraling. Klanten die in de rij staan, zouden bijvoorbeeld via het inscannen van een QR-code informatie kunnen opvragen over bepaalde producten. Om het plaatje compleet te maken zou de bakker daarbij gratis wifi kunnen aanbieden voor de klanten in de winkel of het verbruikszaaltje. Het is heel waarschijnlijk maar een kwestie van tijd voor we dit soort toepassingen zien opduiken bij de grote retailers. Wellicht kan ook de ambachtelijke bakker hier een zeker differentiërend effect uit halen...

1

2

1. Het kassasysteem is de voorbije jaren uitgegroeid tot het belangrijkste centrale beheersinstrument van de bakker.

2. Een kassa met voorgeprogrammeerde prijzen zorgt voor een drastische verkleining van het risico op fouten.

CASIO
Dé touch oplossing
voor uw bakkerij
QT-6600
V-R100
CASIO Belgium - Technologiestraat 1 - 1082 Brussel - T 02 469 25 00 - F 02 466 98 49 - rblommaerts@casio.be - www.casio-ecr.be

Tekst: Dries Van Damme.

UITSTEL VOOR GEREGISTREERDE KASSA MET BLACK BOX

Er was tot nog toe al heel wat te doen rond de geregistreerde kassa met black box voor de horeca. Zaken die meer dan tien procent van hun omzet halen uit verbruik ter plaatse - met uitzondering van de verkoop van dranken - komen voor zo'n black box in aanmerking. Kortom: de regel geldt dus ook voor heel wat bakkerijen met een verbruiksgedeelte. Grote haast is echter niet geboden, want de sector krijgt opnieuw uitstel.

Eenvoudig gesteld gaat het hierom: bij een geregistreerde kassa is het onmogelijk ingebrachte gegevens te wijzigen. Alle ingebrachte gegevens blijven samen met het kasticket bewaard in een elektronisch journaal. Het kasticket geldt als vereenvoudigde factuur. Verder zijn er een aantal verplichtingen in verband met dagelijkse rapportering. Belangrijk is ook dat het kassasysteem een module bevat die op een beveiligde en onveranderlijke wijze de relevante data van de kastickets opslaat. Die info vormt de basis voor een algoritme dat staat afgedrukt op het kasticket en dat beschikbaar is voor controleurs.

Een geregistreerde kassa met black box (fiscale datamodule) en kaart voor de BTW-registratie.

Nieuwe deadline

Het idee van de geregistreerde kassa is helemaal niet nieuw. Met de invoering van de timing is echter al meermaals geschoven. Officieel geldt de regel in verband met de geregistreerde kassa sinds 2010. Tot eind 2012 liep een overgangsperiode. Daarna kwamen nieuwe deadlines. Bedrijven die een geregistreerde kassa moeten gebruiken, moesten zich eerst uiterlijk eind april, dan weer eind oktober 2013 bij de FOD Financiën registreren. Bedrijven die zich niet tijdig kenbaar maken, zouden in november of december controle krijgen.

Zo ver komt het niet. De verplichte ingebruikname van de geregistreerde kassa die eerder was uitgesteld tot 1 januari 2014, is intussen opnieuw vervangen door een vrijwillige ingebruikname vanaf 2014. De deadline van eind oktober geldt met andere woorden niet meer. De verplichte invoering van de geregistreerde kassa met black box zou voor alle betrokken bedrijven en sectoren uiteindelijk pas tegen eind 2015 gelden.

Meer info: www.horecablackbox.be

Software voor de brood- en banketbakkerij

xerxes software
www.xerxes.be
09 371 42 96
info@xerxes.be

Probak is een **softwarepakket voor de verkoopadministratie** in de brood- en banketbakkerij. Probak bevat standaard de modules klanten- en artikelbeheer, bestellingen, baklijsten, verdeellijsten, leveringsbonnen en facturatie. Bestellingen kunnen met behulp van de webshopmodule zonder manuele tussenkomst worden ingelezen.

Prokas is een **softwarepakket voor de eigen winkel en/of externe verkooppunten**. Prokas bevat standaard de ingave van toonbankverkopen en kan optioneel worden uitgebreid met de module (vaste) bestellingen (met o.a. het afdrukken van de verpakkingsetiketten). Prokas wordt gebruikt met een alles-in-één touchcomputer voorzien van een geldlade (of betaalautomaat) en ticketprinter. Particuliere bestellingen kunnen m.b.v. webshopmodule zonder manuele tussenkomst worden ingelezen.

DUPONT ORGANISEERT BELIEVE-IT INFOAVOND KLANT IS KONINGIN

Op 16 september organiseert Dupont de tweede editie van een 'Believe-It' infoavond voor professionals uit de voedingssector. Hard werken en tegelijk de voeling met de klant niet verliezen: dat is de uitdaging voor iedere winkelier.

Dupont, de Belgische groothandel in materialen voor de voedingssector, organiseerde vorig jaar voor het eerst een 'Believe-It' infoavond. Liefst zestig bakkers, slagers, vishandelaars en traiteurs zakten toen naar Kortrijk af en leerden van gastspreker Wim De Bruyckere hoe ze meer return kunnen halen uit hun winkelpersoneel.

Het evenement krijgt een vervolg op maandag 16 september. Dupont pakt dan uit met een leerrijk thema voor alle winkeliers: 'Klant is koningin'. Marketeer Kurt Ostyn verdiepte zich de voorbije jaren in de wereld van het vrouwelijke denken. Vrouwen staan in voor meer dan 80% van alle aankoopbeslissingen. Beslissen ze anders dan mannelijke klanten? Wat zijn hun criteria? Hoe kunnen bakkers, slagers, traiteurs en restauranthouders tegemoetkomen aan de verwachtingen van hun vrouwelijke klanten en zo de klantentrouw en het bestedingspatroon vergroten? Kurt Ostyn legt het haarfijn uit...

Inschrijven kan via info@dupont.be of T. 056-20 32 09.

B&B publi

Maak nu zelf uw prijsetiketten!

Wij voorzien in september een infosessie,
contacteer ons voor meer info en reserveer uw plaatsje!

EVOLIS ZENIUS CARD PRINTER

ontwerp en print uw eigen etiketten in enkele klikken

- in kleur of monochroom printen
- witte of zwarte kunststof etiketten
- per stuk of in serie printen
- recto verso mogelijk
- personaliseren met eigen logo
- koppelen aan Excel-lijst met benamingen
- hygiënisch, HACCP geschikt
- afwasbaar
- assortiment accessoires beschikbaar

DUPONT
N.V./S.A.

DUPONT NV, MATERIAAL VOOR DE VOEDINGSSECTOR
't Hoge 98 - 8500 Kortrijk - T 056 20 32 09 - info@dupont.be - www.dupont.be
Elke dag van 9u tot 18u30, zaterdag tot 18u. Gesloten op zondag.

ONTDEK DE NIEUWE KASSASYSTEMEN VAN CASIO

Tijdens de demodagen op 23, 24 en 25 september lanceert Herman's Kassacenter de nieuwe kassasystemen van Casio.

Het nieuwe instapgamma van de SE-serie van Casio is een compacte alfanumerieke kassa met geldlade en één of twee ingebouwde printers. De SE-C3500 is één van de nieuwe stijlvolle designkassa's van Casio en heeft een tienlijnig LCD-display en een tweelijnig klantendisplay. Het nieuwe SE-gamma kan eenvoudig geprogrammeerd worden via de computer en is voorzien van een SD-kaartlezer.

De V-R100 is de nieuwe all-in-one 10,4 inch LCD-touchkassa met ingebouwde printer, gebaseerd op Android. De kassa richt zich vooral naar de kleine bakkerij en snack- en food-to-go-concepten. Elke bediende kan zijn klant makkelijk opvolgen en de rekening maken. De kassa ondersteunt tafelbeheer en klantenbeheer en zorgt voor een automatische BTW-berekening voor meegenomen aankopen en verbruik ter plaatse, al dan niet met verschillende prijsniveaus.

Voor de bakker die alle winkeladministratie eenvoudiger wil maken en veel tijdwinst wil realiseren, is er Pluspunt: een gebruiksvriendelijk kassaprogramma, gebaseerd op de eenvoud van een klassieke kassa, maar verrijkt met tal van andere functies, zoals bestellingenbeheer met intelligent verpakkingsbeheer, productielijsten, ingrediëntenbeheer, klantenbeheer, facturatiebeheer, voorverpakking, scanning, enzovoort. De koppeling met de cash betaalautomaat Shopmaster maakt van Pluspunt een sterke totaaloplossing.

Benieuwd naar de mogelijkheden, unieke acties en korting op showroomtoestellen? Kom dan zeker langs tijdens de opendeurdagen op 23, 24 en 25 september.

Herman's Kassacenter
Koningin Astridlaan 41
9100 Sint-Niklaas
T. 03-711 09 06
www.hkc.be

B&B publi

DEMODAGEN OP

MA 23 / DI 24 / WO 25 SEPT.

VAN 10U-20U

HKC.BE KASSACENTER

GEEN LOZE BELOFTES
MAAR KEIHARDE CIJFERS

24/7 TECHNISCHE DIENST

VERKOOP, VERHUUR &
LEASING

LANCERING NIEUWE TOESTELLEN

CASIO

SE-C450 / SE-C3500

// Instapmodel - 10-lijnig LCD display - Klantendisplay
1 of 2 Ingebouwde printers - Geldlade - Verkopers
door elkaar - ... //

Vanaf 495 € **

BLACKBOX COMPATIBLE guarantee

V-R100

// Zeer compacte touchkassa - Via Android platform -
Klantendisplay - Printer - Eenvoudig te programmeren - ... //

Vanaf 1495 € **

DE TOTAALOPLOSSING VOOR DE BAKKERIJ

// Bestellingenbeheer - Facturatie - Voorverpakking
Weegschaal - Scanning - Koppeling betaalautomaat - ... //

Pluspunt Bakkerijsoftware

TOSHIBA

Ook via leasing

UNIEKE ACTIES

GRATIS GELDLADE EN GRATIS FOTOTOESTEL*

- *Unieke acties tijdens onze demodagen*
- *Grote kortingen op showroomtoestellen*
- *Groot gamma aan tweedehands kassa's met garantie op voorraad*

* Geldig bij aankoop van een nieuwe touchkassa met printer. Acties geldig t.e.m. 04 oktober 2013. ** Prijzen exclusief 21% btw, programmatie, installatie en opleiding.

WWW.HKC.BE // TEL 03 711 09 06 // KONINGIN ASTRIDLAAN 41 // 9100 SINT-NIKLAAS

HKC.BE KASSACENTER

CERTIFIED COOLING COMPANY

INTEGRAL
INTERIOR SOLUTIONS

WINKELINRICHTING
& KOELING
OP MAAT

T. +32 (0)9 377 21 19

WWW.INTEGRAL-INTERIORS.BE
INTEGRAL@INTEGRAL-INTERIORS.BE
ZEELAAN 7, 9900 EEKLO

Uw vertegenwoordigers
Steegmans Marc 0477/740182
De Smet Kurt 0475/851963
Allegaert Gregory 0473/957708

ProBody
Een heerlijk brood met uitzonderlijke frisheid, garandeert u een uitzonderlijke, ongeëvenaarde smaak.

ProBody bevat ca. 90 % minder koolhydraten en ca. 300 % meer eiwitten in vergelijking met andere speciale broden. **ProBody** past uitstekend in uw "Low-Carb" dieet of andere voedingsschema's.

KOMPLET

KOMPLET Benelux
T +352-99 76 39 • F +352-97 80 24
info@kompletbenelux.com
www.kompletbenelux.com

KOMPLET Gourmet Muffin

Voor overheerlijke, autentieke muffins gebakken in een originele vorm !

BB-0913-L

DEKEGHEL NV
Ringbuisovens
Rotatieovens
Remrijkasten
MEER DAN 100
VERSCHILLENDE TYPES OVENS

ZUCCHELLI
Heteluchtovens
Rotatieovens
Bake-off ovens

Onze troeven
- 35 JAAR ERVARING IN OVENBOUW
- ONKLOPBARE PRIJS/KWALITEITS-VERHOUDING
- EIGEN PRODUCTIE
- 24H/24H SERVICE

CONVEX

DEKEGHEL NV ■ OVERNELLEWEG 29 ■ 1740 TERNAT ■ TEL 02-460 60 22
FAX 02-669 22 22 ■ INFO@CONVEX.BE ■ WWW.CONVEX.BE ■ WWW.DEKEGHEL.COM (CATALOGUS)

BB-1002-Ch

Ook voor u zijn onze vaste prijzen zeer competitief. Vergelijk.

Ontdek onze scherpe “Easy pro vast” prijs.

Een bakker mag goed zijn brood verdienen. Daarom heeft Electrabel Easy pro vast ontwikkeld. Een scherpe vaste energieprijs voor zelfstandigen, zonder verrassingen en met gratis services. Zo bespaart u serieus op uw energiebudget en houdt u uw kosten makkelijker onder controle. Maak nu zelf de vergelijking op electrabel.be/vergelijkpro. Als wakkere bakker zult u vlug merken dat onze prijzen tot de beste van de markt behoren.

www.electrabel.be/vergelijkpro

Het is jouw energie

Electrabel
GDF SUEZ

Tekst: Allard van Gent.

EUROPA'S EERSTE CHOCOLADERESTAURANT

Chocolade in een nagerecht, dat is niets ongewoons. Maar een rundvleesfilet met chocoladesaus, daar denk je in eerste instantie niet aan. En wat te denken van snoekbaars, gebraden in witte chocolade? Voor dat soort gerechten kun je sinds 2006 terecht aan de Gendarmemarkt in Berlijn, bij het eerste chocoladerestaurant van Europa.

"Het idee ontstond tijdens de reizen die mijn vader en ik door Zuid-Amerika maken", vertelt Robert Rausch. Hij is manager van het Duitse familiebedrijf Rausch Schokoladen GmbH, dat in 1918 door Wilhelm Rausch werd opgericht. Met Robert staat de vijfde generatie aan het hoofd van het bedrijf. Hij en zijn vader bezoeken jaarlijks de acht cacaoplantages waarmee ze nauw samenwerken en die de cacao leveren voor hun edelcacao. "Edelcacao maakt slechts 5% van de wereldoogst uit", vertelt Robert Rausch. "Ruim 90% van de cacao komt uit Afrika. Dat is de zogenaamde consumptiecacao. Wij halen onze cacao voornamelijk uit Zuid-Amerika en de landen rond de evenaar." Na aankomst van de cacao in Rotterdam of Hamburg zorgen partnerbedrijven voor de productie van chocolade. Vervolgens verwerkt Rausch de chocolade zelf tot de eindproducten. Jaarlijks bezoeken Robert en zijn vader alle plantages. Ze zorgen daarbij ook voor ondersteuning, onder meer via de verbetering van de infrastructuur en het betalen van faire lonen.

Fassbender & Rausch

"In de Zuid-Amerikaanse restaurants werd altijd wel iets met chocolade of cacao gekookt. Toen dachten we: zoiets is er bij ons nog niet en het smaakt goed. Het zijn creaties waar je normaal niet zo snel aan denkt. Een rundvleesfilet met donkere chocoladesaus of vis, gebraden in witte chocolade", vertelt de gepassioneerde manager. De locatie voor het restaurant was snel gevonden, namelijk boven de winkel van Fassbender & Rausch, het dochterbedrijf van Rausch. Fassbender was een beroemde Berlijnse familie-onderneming die sinds 1863 - ook als hofleverancier - exclusieve, hoogwaardige chocoladeproducten verkocht. In 1988 was echter geen opvolger voorhanden. "Dus nam mijn vader dat bedrijf over", legt Robert Rausch uit. "Hij wilde hiermee voorkomen dat een lange Berlijnse traditie verloren zou gaan." Zo ontstond Fassbender & Rausch, waar momenteel 80 mensen werken.

Tonijnsteak met spinazie, pannenkoekjes met linzen en chocolade

160 g tonijnsteak; 30 g spinazie; 30 g linzen; 10 g donkere chocolade (75%); zout en peper; 10 g room; 10 g vissaus; 15 g boter; 60 g bloem; melk; 1 ei; zout; 1 bananenblad

Wikkel het bananenblad om de steak. Grill de steak snel in een hete pan aan alle kanten, totdat het midden van de steak roze is. Kook de linzen in heet water zonder zout. Giet af en voeg dan de warme, donkere chocolade aan de linzen toe, samen met wat peper en zout.
Meng de melk en de bloem. Voeg het ei toe en mix. Bak dunne pannenkoekjes, schik er linzen op en rol ze op.
Verwarm de vissaus met de room en werk af met de boter. Giet de saus decoratief op het bord.

Manager Robert Rausch vertelt gepassioneerd over zijn familiebedrijf: "We sluiten geen compromissen op het vlak van kwaliteit."

Het chocoladerestaurant op de eerste etage van het chocoladehuis is tevens een café.

Het chocoladerestaurant op de eerste etage van het chocoladehuis is tevens het café waar de gasten warme en koude dranken drinken, vaak met een gebakje of pralines erbij. Alle producten in het chocoladehuis bereiden de medewerkers in de eigen manufactuur in Berlijn-Tempelhof. De glazen wanden van de productieruimte nodigen bezoekers uit om over de schouders van de chocolatiers mee te kijken. Dagelijks produceert de manufactuur 200 tot 300 kilo chocolade voor het chocoladehuis. Daarnaast verlaten iedere dag tussen 500 en 600 gebakjes het atelier, in de wintermaanden circa 1.000. Het bedrijf erfde de oeroude recepten van Fassbender. Voor nieuwe recepten zorgt onder andere een vrouwelijke chocolatier. Naast de ingang van het café-restaurant experimenteert zij met verschillende ingrediënten. “Ze heeft een kleine showwerkplaats en laat de bezoekers proeven. Wordt iets heel goed ontvangen, dan nemen we het in productie”, vertelt Robert Rausch.

Het restaurant

Het chocoladerestaurant functioneert niet zoals de meeste andere restaurants. “Je kunt hier niet zomaar 's avonds om acht uur binnenlopen om te eten. We presenteren de gerechten als menu in combinatie met een dinershow. Het gaat om een culinaire reis door Zuid-Amerika, waar de cacao vandaan komt. Een passend viergangenmenu is afgestemd op de betreffende landen en hun geschiedenis. Op het podium vertelt een toneelspeler op humoristische wijze over de reis. Daarnaast staan op de weekkaart altijd onze speciale middaggerechten”, legt Robert Rausch uit. Toen Brood & Banket het restaurant bezocht, ging het onder meer om een koude augurkensoep met snoekbaars en witte chocolade (9 euro) en een saltimbocca van kippenvlees op cantharel-ravioli, rucola en de edele volle melkchocolade Guacimo 47% (12,50 euro).

Hoe bepaal je welke chocolade bij welke ingrediënten past? “Er is geen vaste receptuur of regel, het gaat vaak op gevoel. We hebben onder meer vastgesteld dat lichtgekleurd vlees het beste past bij lichtgekleurde chocolade. Kalfsvlees met volle melkchocolade, bijvoorbeeld, dat gaat goed. En bij vis past witte chocolade het best”, zegt chef-kok Michael Meijer, die sinds twee jaar aan het chocoladerestaurant is verbonden. In de winter komen wildgerechten als hert, haas en ree op het bord. De chef verfijnt die gerechten met pure chocolade met een hoog cacaogehalte van 60, 70 of 80%.

Ganache en cocoa balls

Behalve chocolade gebruiken de koks ook cacao en ganaches. Michael Meijer: “Op de kaart staat onder meer lamsrug met een ganache van framboos en tijm. De ganache doet daarbij dienst als een soort saus. We koken ze eerst met room, boter en twee soorten chocolade. Na een dag rusten heeft de ganache een andere structuur. Op het bord zie je dan alleen de pralinevulling. Veel gasten vragen zich dan af waar de saus blijft. Maar door het vetgehalte van de ganache en de warmte van het bord smelt de ganache vanzelf, waardoor de saus alsnog vanzelf op het bord verschijnt.”

Een ander idee dat vader en zoon in Zuid-Amerika oppikten is het gebruik van zogenaamde cacaoballetjes of cocoa balls bij het serveren van de gerechten. Robert Rausch: “Het is pure geperste cacao, zonder toevoegingen, zonder suiker of melk. Omdat er wat olie uitkomt, krijgen de balletjes een vaste, ronde vorm. Soms worden de cocoa balls wat verfijnd met peper of chili, die je dan over het eten kunt raspen.” Eet een gast in het restaurant een mooie rundfilet, dan komt de kelner - met fraaie witte handschoenen aan - nog wat van de cacao over het gerecht raspen. “Het is de finishing touch, het puntje op de i”, vertelt Robert Rauach.

1

2

1. De exclusieve gerechten met chocolade en cacao worden stijlvol geserveerd.

2. Salade met stukjes melkchocolade (37%)

De chocolatier

De chef-chocolatier bij Fassbender & Rausch heet George Helwig. Hij werkt als coördinator in de manufactuur of hij is in het chocoladehuis aan de Gendarmemarkt te vinden. “Dan bouwt hij weer één of ander decoratiestuk”, legt Robert Rausch uit. “In de winkel staan er enkele, zoals de Brandenburger Tor en de Titanic. Voor het schip hebben we de originele bouwtekeningen opgevraagd en vervolgens de buitenkant nagebouwd. Dat soort projecten behoort ook tot het werk van de chef-chocolatier.” Op de website www.fassbender-rausch.de toont een video hoe George Helwig in de winkel uit 300 kilo chocolade een detailgetrouwe kopie van de Brandenburger Tor creëert. Het leverde een imposant stuk op van ruim een meter hoog en 2,5 meter lang.

Tot slot benadrukt Robert Rausch dat zijn bedrijf geen compromissen sluit op het vlak van kwaliteit. “Wij werken alleen met een echte, edele cacaomassa, met rietsuiker en cacaoboter, niets anders. Geen lecithine en emulgatoren. Als je de beste grondstof hebt, dan heb je die andere zaken niet nodig.” Maar uiteraard heeft kwaliteit ook zijn prijs. Robert Rausch: “De consumptiecacao kost nu geloof ik 1.600 dollar per ton, wij betalen voor onze edelcacao soms wel 6.000 dollar. Dat is een enorm verschil, maar mijn vader en ik hebben één visie: we willen de beste, meest pure chocolade van de wereld maken. Dat is ons persoonlijk doel.”

N.V. de Vlieger bloemmolens
Arté
Hoogvlieger in kwaliteit!

☎ 09-253 83 21 www.molensdevlieger.be

Schrijf u in voor onze demodagen!

Bel of mail voor een afspraak Philippe Claes:
GSM 0497 94 09 10, phclaes@wp-haton.com

en voor industrie Toin Sprenger:
GSM +31 6 5335 6627, asprenger@wp-haton.com

www.wp-haton.com-YouTube kanaal: WP Haton DFC

WP Haton
Dough Friendly Company

Industrieterrein 13
5981 NK Panningen

+31 77 3071860
info@wp-haton.com

Broodlijnen
Pistoletslijnen
Kneders
Afwegers
Opbollers
Bollenkasten
Langmakers
Ovens
Koeltechniek

VAN DER POL SINDS 1885 DE SPECIALIST IN
BOTER, BLADERDEGEN EN SPECIALE BAKE-OFF PRODUCTEN.

VAN DER POL EN ZONEN 1885

Gerezen Bladerdeeg
Freeze Tolerant
2 x 7,5 KG - Artikelnummer 3085

Speciaal ontwikkeld met en voor de Belgische bakker.
Twee maal invriezen mogelijk zonder enig kwaliteitsverlies.
Heerlijke roomboter kleur, geur en smaak.

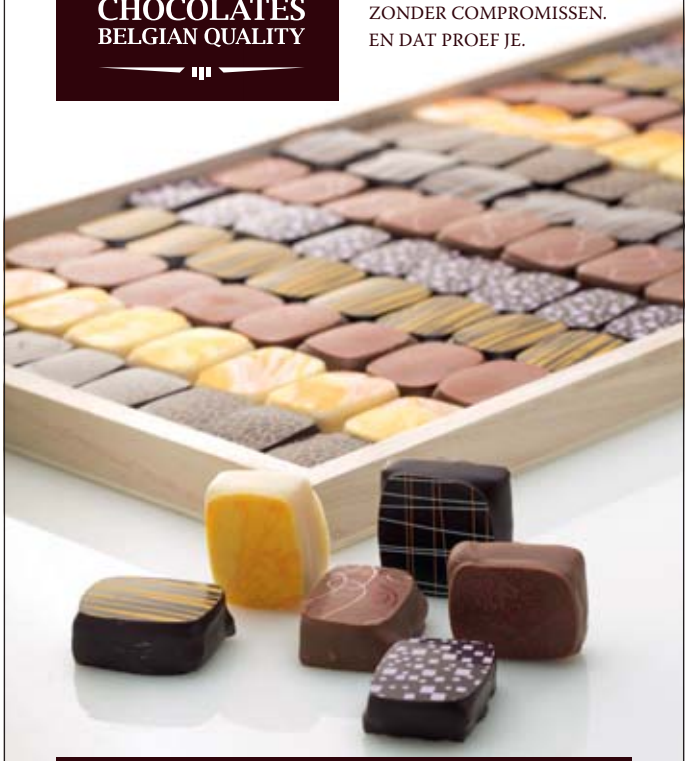
D. van der Pol en Zonen B.V.
De Kroon 21 Wijk en Aalburg

Telefoon +31 (0)416 692785
Email info@vdpol.nl

www.vdpol.nl

DÉLICE
CHOCOLATES
BELGIAN QUALITY

ENKEL HOOGSTAANDE
CHOCOLADE PRODUCTEN
ZONDER COMPROMISSEN.
EN DAT PROEF JE.



PRODUCT IN DE KIJKER 'STUDENTENHAVER'
MEER INFO OP WWW.DELICE-CHOCOLATERIE.BE

een nieuwe vloer
IN 24u!

- hygiënisch
- chemisch resistent
- hittebestendig
- 100% vloeistofdicht
- zeer duurzaam
- glad of antislip
- zwaar belastbaar
- voldoet aan de haccp-norm!

deva floor
kunststofvloeren

Tel: +32 (0)14 51 54 85
Fax: +32 (0)14 51 83 43
info@devafloor.com
verkoop: +32 (0)493 21 31 22

www.devafloor.com

Bakkerij Coudeville | Koekelare

SUCCES
MET UW
WINKEL

FRIGOMIL

FRIGOMIL | WINKELINRICHTING & KOELING
Driesstraat 134 | 1861 Meise | t +32 (0)2 272 43 43

Bekijk meer realisaties op
www.frigomil.be

IVAN
BAKKERIJMACHINES

DOSEREN VAN IJSKOUD WATER

2E Ellgard Equipment

Een flexibel met kuiphaak zorgt ervoor dat het water zorgeloos op de juiste plaats in uw kneder(s) terechtkomt.

VERMINDERING
VAN UW WERKTIJD!

Een correcte temperatuur en een juiste hoeveelheid water zijn van het grootste belang voor een constante deegkwaliteit.

CONSTANTE
DEEGKWALITEIT!

De waterdoseerder B25 van Ellgard en de bijhorende waterkoeler zorgen voor een verbetering van uw product.

De watertemperatuur kan ingesteld worden vanaf 2°C

BEZOEK ONZE WEBSITE
voor meer info, prijzen of details

www.ivanbakkerijmachines.be

Voor meer info of een afspraak:
www.ivanbakkerijmachines.be

Kleine Monnikenwerve 34-36 • 8000 Brugge - België
Tel +32 (0)50 31 93 43 • Fax +32 (0)50 31 88 97
info@ivanbakkerijmachines.be

Fawril Graphics 04/86 53 26 29

STERKE PARTNERS VINDEN ELKAAR: ARTISO, GRAM EN ZEELANDIA

Zeelandia, specialist in bakkerijgrondstoffen, heeft gekozen voor koeling van Gram. Beide bedrijven zijn samen op zoek gegaan naar de beste investering om tot een win-win situatie te komen.

Vik Van den Bosch, commercieel directeur van Zeelandia, toont zich erg verheugd over het resultaat. “Artiso, de officiële verdeler van Gram, heeft zijn slogan ‘de smaak van vakmanschap’ alle eer aangedaan”, zo klinkt het.

Gram, opgericht in 1901, is zowel in de medische sector als in de voedingssector, een van de bekendste namen op het vlak van koeling. Gram maakte naam dankzij de sterke ondersteuning, lange garantie, verfijnde afwerking en energiezuinigheid van zijn installaties.

Focaccia

Fiche 428

Tekst: Dries Van Damme. Foto's: Lennert Deprettere – The Image Factory.

1

2

3

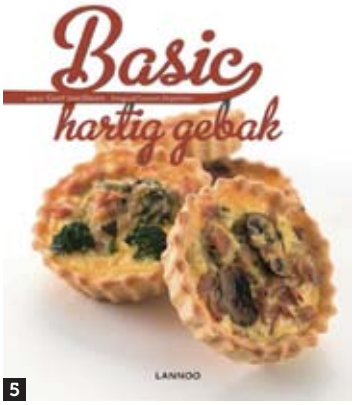
4

Focaccia

Ingrediënten
500 g maïsbloem, 2 kg tarwebloem, 60 g bakkersgist, 1,5 l water, 55 g keukenzout, 50 g kristalsuiker, 1 dl water (om later toe te voegen), 1 dl olijfolie, 5 g oregano, 5 g basilicum, 500 g aardappelpuree, extra olijfolie om het deeg in te leggen

Vulling
aardappelen in schijfjes, pesto, olijven, paprika, kruiden naar smaak

Bereiding
- Maak een deeg met de ingrediënten.
- Voeg tijdens de laatste minuten nog 1 dl water en 1 dl olijfolie toe, samen met de kruiden.
- Voeg de aardappelpuree toe.
- Kneed het deeg bij voorkeur met een machine.
- Leg het deeg in een bak met olijfolie.
- Dek het deeg af met deegplastic en laat het 15 minuten rusten in de bak.
- Weeg deegstukjes af van 150 gram.
  Foto 1: Bol de deegstukjes op met een beetje olijfolie.
- Laat het deeg 45 minuten rijzen onder deegplastic.
  Foto 2+ 3+ 4: Druk het deeg open en beleg de deegstukken met de aardappelschijfjes, pesto, olijven, paprika en kruiden
- Laat nog 30 minuten rijzen
- Bak de deegstukken 20 minuten op 260°C.
- Plaats ze na het bakken op een rooster om af te koelen.



5

Geert Jonckheere

Geert Jonckheere is al 17 jaar leerkracht in Ter Groene Poorte. Hij was de voorbije jaren verschillende keren aan het werk te zien tijdens prestigieuze vakwedstrijden, onder meer bij de Mondial du Pain en de Coupe Louis Lesaffre - niet alleen als deelnemer, maar ook als begeleider van deelnemende leerlingen. Zijn cursus 'Gerezen bladerdeeg' is vandaag in gebruik in zowat alle Belgische bakkerijscholen. Daarnaast geeft hij regelmatig lezingen en demonstraties over brood voor vakmensen en beginnende bakkers. Het boek 'Basic hartig gebak' is de nieuwste titel in de Basic-reeks van uitgeverij Lannoo, na eerdere werken van Frank Deldaele en Christophe Declercq - collega's van Geert in Ter Groene Poorte. In het boek legt Geert stap voor stap uit hoe je tot het lekkerste hartig gebak komt: van pizza, over quiche lorraine tot een hartige minicroissant.
Ter Groene Poorte - Spoorwegstraat 14 - 8200 Brugge - T. 050-40 30 20 - F. 050-40 30 25 - www.tergroenepoorte.be

Cosa nostra

Fiche 429

Tekst: Kurt Deman. Foto's: Catherine Linkens – The Image Factory.

1

2

3

4

5

6

7

Cosa nostra

Ronny en Maxim hebben voor het recept de traditionele kaassoufflé een originele twist gegeven. Het citroensap en de citroenzeste zorgen voor een frisse smaak, de speculoosbodem voor een krokante beet en de krieken voor een extra fruitige toets. De bakkers kozen voor de verse roomkaas van Klaartjes Kaas. Die zorgt voor een smeuïg resultaat.

Ingrediënten
(voor 6 taarten, telkens voor 4 personen):
350 g volle melk, 40 g eigeel, 250 g suiker, 75 g maïszetmeel, 400 g kaas, 20 ml citroensap, 5 g citroenzeste, 300 g eiwit

Bereiding
Meng de kaas met de melk. Roer goed glad met de dooiers. Voeg suiker, maïszetmeel en citroen toe. Klopt het eiwit goed op en spatel door het mengsel.

Voor de speculoosbodem:

30 g bloem, 12,5 g donkere suiker, 10,5 g lichte suiker, 2 eieren, 5 cl water, 3 g aardappelbloem, 0,5 g bakpoeder, 0,3 g kaneel, boter

Bereiding
Meng de ingrediënten en draai er de bloem kort onder.

Opbouw
Foto 1 + 2: Breng de speculoosbodem aan op het croûtebladerdeeg. Foto 3: Breng enkele krieken aan. Foto 4: Strijk daarop het kaasmengsel uit. Foto 5: Bak 15 minuten op 220°C in een rotatieoven, of op iets lagere temperatuur in een traditionele oven.
Foto 6 +7: Werk af naar eigen smaak.
Tip: De kaassoufflé bakt heel snel. Haal tijdig uit de oven en controleer of de structuur voldoet. Plaats indien nodig nog even terug.

Maxim Wauters

Bakkerij Wauters is al vele decennia een vaste waarde in het Waasland. Onlangs droeg vader Ronny de fakkel over aan zoon Maxim, waarmee de vierde generatie nu aan het roer komt. Nadat de zaak eerder zowat uit haar voegen barstte, met liefst vijf vestigingen en productie voor tal van koude bakkerijen in de buurt, kiest Maxim ervoor om de zaken weer wat bescheidener aan te pakken. "We maken een doorstart op een iets kleinere schaal", zegt Maxim. "We hebben de hoofdwinkel in Temse en de vestigingen in Sint-Niklaas en Hamme behouden. Mijn pa en mezelf zijn van rol gewisseld: ik ben nu de zaakvoerder en mijn vader is verantwoordelijk voor de productie. Onze beste personeelsleden zijn gebleven. Zij hebben zich bereid getoond om te wachten tot de heropening. Dat doet je als zaakvoerder echt plezier!"
Maxim en Ronny zien de kans schoon om zich nog meer op de kwaliteit van hun producten toe te spitsen. Maxim volgde een opleiding aan het PIVA en liep stage bij Mahieu en Wittamer. Hij houdt ervan om samen met zijn team nieuwe creaties te bedenken of klassiekers een eigen toets mee te geven. "We spelen doorheen het jaar sterk in op thema's. 's Zomers zijn focaccia en ciabatta erg geliefd. We werken altijd met vers fruit. Maar ook op het vlak van brood en dessertkoekjes hebben we een sterke reputatie. Dat niveau willen we nu nog opkrikken. De klanten hebben in geen tijd de weg naar onze zaak teruggevonden. We staan nu dichter bij waar het echt om draait: onze producten en de service voor de klanten. Het is plezant werken op die manier!"
Bakkerij Wauters - Pastoor Boelstraat 44 - 9140 Temse - T. 03-771 03 45 - Kiemerstraat 9 - 9100 Sint-Niklaas - Landbouwstraat 1 - 9220 Hamme

Chocoladecrème

Fiche 430

1

2

3

4

5

6

7

Tekst: Joëlle Rochette. Foto's: Benoît Deprez – The Image Factory.

Chocoladecrème

Crème van chocolade

Ingrediënten
1 l volle melk, 400 g chocolade, eigelen, 500 g room

Bereiding
Foto 1: Maak een crème anglaise op 84°C, voeg 400 g chocolade toe. Meng goed. Voeg vervolgens 500 g room 40% toe, meng en giet in de glazen.

Granité van koffie

Ingrediënten
150 g invertsuiker, 50 g oploskoffie van 100% Arabicabonen, 10 g lauw water, 800 g water, 100 g siroop 50/50

Bereiding
Foto 2: Meng het lauwe water met de oploskoffie en roer goed. Voeg er vervolgens de invertsuiker bij en meng alle andere ingredienten erbij. Giet uit op een bakplaat en laat opstijven in de diepvries. Verdeel de granité over ronde vormen wanneer de granité 80% bevroren is.

Espuma van vanille

Ingrediënten
750 g room 40%, 120 g volle melk, 110 g siroop 50/50, 2 gelatineblaadjes, 1 geraspt vanillestokje

Bereiding
Laat de uitgeknepen gelatineblaadjes weken en meng met de melk. Verwarm in de microgolfoven en meng alle ingrediënten samen. Laat afkoelen.
Vul een sifonfles met 700 g van het mengsel. Sluit de fles goed af en plaats 2 gaspatronen. Plaats 12 uur in de koelkast.

Foto 3: Rozetjes in meringue

Ingrediënten
300 g water, 90 g Italiaanse meringue, 10 g albumine, aroma's

Bereiding
Klop alle ingrediënten op met een mixer. Voeg vervolgens beetje per beetje het aroma toe, spuit de rozetjes en laat 24 uur drogen op een temperatuur van 55°C.

Opbouw
Foto 4: Plaats de granité op de crème van chocolade. Foto 5: Leg er enkele bosaardbeien op en bespuit met de espuma van vanille. Foto 6: Werk af met de rozetjes in meringue.

Foto 7: Tip: voor een 'gastronomische' presentatie kan je het dessert ook horizontaal opbouwen op een glazen bord.

Alain Vandersmissen

Alain Vandersmissen is chef-patissier van de patisserieateliers in de verschillende brasseries van Thierry Van Damme, waaronder Brasserie du Lac (Genval), Les Potes en Toque (Ganshoren), La Brasserie de L'Expo (Laken). Van Damme is altijd een voorloper geweest in zijn vak. Hij begreep als één van de eersten dat ook in de brasseriekeuken de nagerechten van hetzelfde kwaliteitsniveau als de hoofdgerechten moeten zijn. Om dat te verwezenlijken nam hij een door de wol geverfde patissier in dienst in de persoon van Alain Vandersmissen. Die verdiende zijn strepen onder meer als chef-patissier van het tweesterrenrestaurant Sea Grill van Yves Mattagne. Alain Vandersmissen studeerde aan Ter Groene Poorte, Ceria en Infobo. In 2009 vertegenwoordigde hij ons land op de Coupe du Monde in Lyon. Het Belgische team behaalde toen de bronzen medaille. Alain Vandersmissen heeft een treffende omschrijving van hoe hij patisserie ziet: de zoete keuken.
Alain Vandersmissen - www.brasseriedulac.be - www.lespotesentoque.be

Alice

Fiche 431

Tekst: Robert Petit. Foto's: Catherine Linkens – The Image Factory.

Alice (recept voor 5 kg pralines)

Ingrediënten buitenkant
10 kg zwarte chocolade 60% (Ghana).

Ingrediënten vulling

Pure frambozenpuree (1ste laag)

500 g frambozenpuree
250 g S2 suiker
15 g pectine
50 g glucose
37,5 g trimoline (invertsuiker)

Witte ganache (2e laag)

500 g slagroom 40%
36 g Alison Secret Garden thee (groene thee met rode vruchten en bessen)
60 g glucose
60 g trimoline
950 g witte chocolade

Voorbereiding:
Frambozenpuree: meng alle ingrediënten en breng het mengsel aan de kook.
Witte ganache: Meng de slagroom, glucose, trimoline en witte chocolade. Laat de thee 3 minuten trekken. Meng alles in een cutter

Opbouw
Mouleer de chocoladeschaal.
Dresseer de puree met een spuitzak tot op halve hoogte. Spuit de ganache erop.
Sluit de praline met chocolade.

Opmerking: de praline dankt haar bijzondere smaak aan de combinatie van framboos en thee, gesublimeerd door de witte ganache.

L'Alchimie du Chocolat

Jean-Sébastien Jonné treedt in de voetsporen van zijn vader. Die gaf op 45-jarige leeftijd zijn carrière als landmeter op om zich toe te leggen op de productie van pralines. Vandaag geeft hij les aan toekomstige chocolatiers aan het Ceria. Jean-Sébastien volgde net als zijn vader de opleiding chocolatier-ijsbereider aan het IFAPME in Ukkel. Het atelier van vader en zoon Jonné bevond zich oorspronkelijke in het ouderlijke huis in Elsene. Jean-Sébastien: "Door het toenemende succes van onze pralines en truffels barstte het atelier al snel uit zijn voegen. Het atelier verhuisde dan ook naar een ander pand in Waterloo." Vandaag telt het assortiment van de chocolatier-pralinier een zestigtal verschillende pralines, tabletten, holfiguren, makarons en truffels. L'Alchimie du Chocolat maakt daarbij gebruik van chocolade die wordt aangeleverd door Cacao Barry, afkomstig uit uiteenlopende cacaoproducerende landen, zoals Peru, Tanzania, Ecuador en Cuba. Jean-Sébastien Jonné creëerde bij Cacao Barry ook een chocoladevariëteit op maat: 71% cacao en 29% suiker. Het resultaat is Ekchuah, vernoemd naar een oorlogsgod van de Inca's. Het gaat om een combinatie van cacaobonen van diverse origine die een unieke smaak oplevert. Het recept is gepatenteerd en mag door niemand anders worden gebruikt. L'Alchimie du Chocolat heeft drie winkelpunten in Brussel, Waterloo en Terhulpen. Binnenkort komen daar nog twee franchisezaken bij. De nieuwe praline 'Alice' is vernoemd naar de pasgeboren dochter van Jean-Sébastien. De gemouleerde praline is sinds kort beschikbaar in de drie winkels.
L'Alchimie du Chocolat - Tervuursesteenweg 12 - 1410 Waterloo - T. 02-354 40 44 - www.alchimieduchocolat.be -Hellenenstraat 64 - 1050 Brussel - Strijdersstraat 117 - 1310 Terhulpen

PATISSERIE MANUS KIEST VOOR INTEGRAL

"EEN BAKKERIJ DIE ERUIT SPRINGT"

Een optimale winkelinrichting genereert extra klanten, daar is iedereen het roerend over eens. De winkel die Integral bij Patisserie Manus in Kapellen realiseerde, voegt daar nog een vleugje exclusiviteit en een hoogst aangename winkelervaring aan toe. De bakkerij met degustatieruimte is met haar opvallende gevel, strakke vormgeving en stijlvolle degustatieruimte een pareltje geworden. Het enthousiasme van zaakvoerder Herman Janssens is navenant.

De inrichting is strak, maar tegelijk ook behaaglijk

Lat hoog gelegd

Patisserie Manus is uitgegroeid tot een begrip in de Antwerpse regio. Het team van Herman Janssens staat al twintig jaar garant voor overheerlijke lekkernijen. Uitvalsbasis is nog steeds Brasschaat, maar sinds tien jaar kan de klant ook terecht in Kapellen. "De winkel op de vorige locatie paste niet meer in de stijl van onze zaak. In de Dorpsstraat kochten we twee panden, die we afbraken en opnieuw als één geheel opbouwden. Een hels karwei, maar het voordeel was wel dat we op het vlak van winkelinrichting alle kanten uit konden", aldus Herman Janssens. Herman ging bij verschillende winkelinrichters te rade. "Zowel op het vlak van product, als op het vlak van service leg ik de lat voor mezelf en mijn team heel hoog. Voor mijn nieuwe winkel ging ik eveneens op zoek naar het allerbeste", gaat de zaakvoerder verder. "Ik klopte bij verschillende inrichters aan, maar het ontwerp en de ideeën van Integral waren van bij het eerste contact het best op mijn verwachtingen afgestemd."

Strak en behaaglijk

De gevel met grote glaspartijen en donkere tinten springt onmiddellijk in het oog. De hoge verwachtingen krijgen bij het betreden van de winkel meteen een vervolg. De inrichting is strak, maar tegelijk ook behaaglijk. De zwarte tinten geven het geheel een exclusief tintje. Blikvanger is de lange toonbank met patisserie. Wie aanschuift, kan niet om de kleurige specialiteiten heen. De boterkoeken staan in de wandkoeling opgesteld. De broden bevinden zich achter de kassa met betaalautomaat. Verder zijn er ook nog koelmeubels voor macarons, quiches en pralines. "Integral zorgde ervoor dat de klant een duidelijke kijk krijgt op alle producten. De aanlokkelijke indeling en presentatie stimuleren de impulsaankopen bij onze klanten, luidt het."

Degustatieruimte

Ook de degustatieruimte op de bovenverdieping springt in het oog. Je kunt er terecht voor een hartig ontbijt, een klein gerechtje over de middag of een verrukkelijk dessert. De verfijning en gezelligheid van het gelijkvloers worden hier doorgetrokken. Opnieuw opteerde Integral voor strakke lijnen en donkere tinten. Het 'warme' plafond, de parketvloer en de oergezellige haard zorgen voor het nodige contrast. Hier is het echt aangenaam vertoeven.

Extra klanten

"De nieuwe winkel moest er echt uitspringen", verduidelijkt Herman. "Ik wou een ontwerp dat je niet op elke straathoek vindt, maar dat tegelijk ook iedereen het gevoel geeft welkom te zijn. Daarin is Integral met glans geslaagd. Ook naar ergonomie en koeling toe klopt het plaatje perfect. De werken verliepen volledig volgens plan. De afspraken waren steeds duidelijk en tijdens en na de plaatsing kon ik steeds bij de vaklui terecht. Niet onbelangrijk: we ontvingen tal van positieve reacties. Het aantal bezoekers en hun bestedingen zijn bovendien fors gestegen. Dat is uiteraard mooi meegenomen!"

Integral Interiors NV
Zeelaan 7 - 9900 Eeklo
T. +32 (0)9 377 21 19 - F. +32 (0)9 378 11 59
integral@integral-interiors.be - www.integral-interiors.be

Tekst: Dries Van Damme. Foto's: BonGou, Brueghel en Belgomilk.

CHARCUTERIE EN KAAS
NEVENPRODUCT MET MEERWAARDE

De slager verkoopt traiteurgerechten en bij de kaasboer om de hoek zijn er tegenwoordig ook broodjes te verkrijgen. Het gamma dat een verszaak aanbiedt, is veel minder afgelijnd dan vroeger. Voor de bakker biedt die tendens een interessante opportuniteit. Met onder meer fijne vleeswaren, kazen en andere zuivelproducten kan hij zijn assortiment verrijken. Wij gingen na hoe de bakker dat evenwichtig en efficiënt aanpakt.

Volgens Evy Bens, markering manager bij BonGou, geef je de klanten met een uitgediept gamma een extra reden om jouw zaak te bezoeken. Ze verduidelijkt: "Veel bakkers worden geconfronteerd met een teruglopend rendement, omdat klanten voor hun aankopen een beroep doen op één adres: de supermarkt. Enigszins logisch, want de tijd is schaars en mensen verwachten een totaalaanbod. Maar daar kun je als bakker even goed op inspelen. Met fijne vleeswaren en kazen stijgt de omzet en lok je meer klanten. Op zondag zijn de meeste winkels gesloten en kan je met lekker beleg de consument verleiden." Voorverpakte charcuterie vergt weinig tot geen werk van de bakker. De producten zijn voorgeprijsd. Het volstaat om ze in de wandkoeling te plaatsen. Je boekt dus met een minimale inspanning mooie resultaten.

Kernproduct of extra service

Terwijl BonGou zichzelf profileert als een serviceproduct voor de klant, meent Peter Driessen van Vleeswaren Bruegel dat charcuterie bij de bakker al is geëvolueerd tot een kernproduct. "Wij stellen vast dat sommige bakkers evenveel charcuterie verkopen als sommige slagers uit ons klantenbestand. Het wordt voor de consument ook vanzelfsprekend dat een bakker charcuterie in zijn winkel aanbiedt." De vakman hoeft zich uiteraard niet tot vleeswaren en kazen te beperken. Boter, melk, fruitsappen en frisdranken vormen ook een mooie aanvulling van het assortiment. Je kan echt alle richtingen uit.

Concurrent van de slager?

In een stad, dorp of straat zetten zelfstandigen vaak gemeenschappelijke acties op poten, daarin gesteund door hun handelaarsvereniging. Dat je met een assortiment fijne vleeswaren in het vaarwater van de slager komt, is uiteraard onvermijdelijk. Toch is het een evolutie waar je niet om heen kan. De consument verwacht nu eenmaal meer beleving, totaalconcepten of kortweg 'convenience'. De slager biedt op zijn beurt ook belegde broodjes aan. Toch zijn we ervan overtuigd dat elke zelfstandige handelszaak omwille van haar geheel eigen kenmerken of troeven een specifiek publiek blijft lokken.

1

Vers vlees blijft bijvoorbeeld het vakdomein van de slager, terwijl die zich niet aan patisserie of vijftien broodsoorten zal wagen.

Verkoopondersteuning

Wie met fijne vleeswaren of kazen start, kan enige ondersteuning gebruiken. Vooral bij het opstarten van die extra activiteiten is enige hulp vereist. Leveranciers spelen daar handig op in. BonGou biedt in dat verband een totaalconcept, met een kant-en-klaar geïnstalleerd en gevuld koelmeubel. Om de verkoop te stimuleren doe je er goed aan om – al dan niet samen met de leverancier – kleinschalige acties uit te werken, zoals bijvoorbeeld de introductie van een spaarkaart. Grote marketingcampagnes lijken overbodig omdat de klanten het product vaak in een impuls kopen. Ze schaffen het aan wanneer ze het echt nodig hebben en gaan er niet lang vooraf over nadenken.

Wat is vereist?

Uiteraard moet je in jouw zaak over de nodige ruimte beschikken. Het koelmeubel of de wandkoeling mag niet in direct zonlicht staan, want dat kan de vleeswaren verkleuren. De temperatuur voor het bewaren van kaas en vleeswaren gebeurt bij maximum vier graden Celsius. Belangrijk is dat het meubel op een goed zichtbare plaats staat en dat klanten zelf de producten kunnen kiezen en nemen. Op die manier neem je alle drempels weg, want de minste twijfel of hindernis heeft een nefaste invloed op de verkoop. Gesloten koelmeubels met deurtjes die de klant zelf kan openen en sluiten blijken het ook goed te doen. Daarnaast moet het verkoopteam achter de producten staan en die kunnen aanprijzen wanneer dat nodig blijkt.

Tendensen

De voorkeur van de bakker is gewijzigd van bulk (complete hammen en salami's) naar voorverpakt product. Daarmee wordt de kostprijs van het snijden uitgesloten en kan de consument zijn aankoop langer bewaren. De eindverbruiker verlangt bovendien een toenemende diversiteit. Het mag ook allemaal wat luxueuzer. Het succes van serranoham of abdijkaas onderstreept die tendens. Klassiekers blijven het goed doen. Een ambachtelijke seizoenssalade maakt het plaatje compleet. Het koopgedrag en de voorkeur van de consument verschillen sterk van zaak tot zaak en zijn ook streekgebonden. Hou bij de uitbouw van een assortiment charcuterie en kaas dus altijd rekening met de karakteristieken en profilering van jouw zaak.

2

3

1. De mogelijkheden zijn legio. (Foto BonGou)

2. Kaasspecialiteiten bieden de klant iets extra. (Foto Belgomilk)

3. Met een evenwichtig gamma overtuig je de klant. (Foto Vleeswaren Bruegel)

foto's Marc Masschelein

BONGOU

OMZET VOOR DE BAKKER, GEMAK VOOR DE KLANT

Met het merk BonGou biedt Jan Gevers een all-in versconcept voor de bakker. Het broodbeleg en de slaatjes van BonGou zijn zorgvuldig geselecteerd. Zo biedt BonGou de bakker gegarandeerd verse en lekkere charcuterie. Iedereen wint: de klant is gecharmeerd door de service en de bakker scoort punten op het vlak van extra omzet en klantenbinding.

Jan Gevers levert sinds 1964 kwaliteitsvolle grondstoffen voor de bakkerij- en voedingssector. Intussen is het familiebedrijf uitgegroeid tot één van de voornaamste spelers op de Belgische markt. Met BonGou lanceerde Jan Gevers in 2005 als eerste een nieuw all-in versconcept. Het resultaat is een ruim assortiment broodbeleg dat inspeelt op de stijgende vraag naar convenience bij de klant, en dat tegelijk - in alle eenvoud - extra verkoop genereert bij de bakker. Kwaliteit staat daarbij voorop. BonGou werkt alleen met natuurlijke producten en zweert bij ambachtelijke bereidingen. Die kwaliteit biedt bovendien een stevige basis voor meer marge. Jan Gevers gaat er prat op dat de bakker met BonGou meer marge realiseert dan met eender welk ander merk uit de markt - met dezelfde verkoopinspanning. Klanten bij wie Jan Gevers tegelijk ook optreedt als leverancier van bakkerijgrondstoffen genieten bovendien van extra kortingen op het assortiment.

Dat maakt het voor de bakker extra handig: Jan Gevers biedt alles onder één dak, niet alleen het assortiment broodbeleg, maar zelfs het bijhorende koelmeubel. Dat meubel trekt de aandacht van de klant en zorgt voor een triggereffect. Zowat tachtig procent van de aankoopbeslissingen neemt de klant in de winkel. Klanten kiezen bovendien voor de meest logische en gemakkelijke oplossing. Het ligt dan ook voor de hand dat de klant bij de bakker niet alleen brood aanschaft, maar ook het beleg dat daar bijhoort. Wanneer dat beleg hygiënisch verpakt is in een hersluitbare verpakking, dan versterkt de bakker zo op een eenvoudige manier de klantentrouw. Tegelijk denkt BonGou ook aan de convenience voor de bakker. Alle producten zijn vers voorverpakt. Die aanpak vermijdt tijdverlies of restafval door het versnijden van charcuterie. De producten zijn voorgeprijsd, hebben een vast gewicht en zijn voorzien van een scancode. Dat zorgt voor een snelle en correcte afrekening aan de kassa.

Oog voor kwaliteit

Hoe de bakker in de praktijk voordeel haalt uit BonGou zien we bij Bakkerij Timmermans in Vilvoorde. Walter en Karin Timmermans runnen er de zaak intussen al zesentwintig jaar. De bakkerij bedient in de eerste plaats de klanten uit de buurt, maar tegelijk is er ook veel passage. Wie vroeg naar het werk vertrekt - of van de nachtdienst terugkomt - kan er al vanaf zes uur 's morgens terecht. Het assortiment bestaat onder meer uit een tiental soorten brood, waaronder heel wat donker brood, naast kleinbrood en een mooi aanbod aan patisserie. Bakkerij Timmermans kiest steevast voor kwaliteit, met respect voor het ambacht. Opvallende getuige daarvan is de imposante, hout gestookte vloeroven die - zichtbaar vanuit de winkel - het atelier vult. "Ik pleit voor de eigenheid van

het beroep", vertelt Walter. "Het is dan ook heel bewust dat we die houtoven hier hebben geïnstalleerd." Voor Walter geen kant-en-klare mixen of diepvriesproducten. "We kiezen resoluut voor de ambachtelijke aanpak, waarbij we tijdens het productieproces voldoende tijd nemen om tot het best mogelijke, smakelijke en kwalitatief hoogstaande resultaat te komen." Dat betekent trouwens helemaal niet dat we hier met een oubollige zaak te maken hebben. In tegendeel, het brood mag dan in een authentieke houtoven gebakken zijn, klanten kunnen het ook online bestellen...

Bakkerij Timmermans biedt vandaag een ruim assortiment aan, met een vijftal slaatjes en een twaalftal versneden beleg.

Bakkerij Timmermans begrijpt de wensen van zijn klanten bijzonder goed. Toen de laatste slager in de buurt de deuren sloot, vroegen klanten in de bakkerij steeds vaker naar de beschikbaarheid van kaas en charcuterie. Bakkerij Timmermans koos ook hier voor kwaliteit en vult die behoefte al een hele tijd in met het assortiment van BonGou. "Het is de klant om convenience te doen", legt Karin uit. "Wie bij ons brood komt kopen, nam vroeger ook al eens een pakje boter of een doosje eieren mee. Met het broodbeleg hebben we die lijn verder doorgetrokken." In een koelmeubel van BonGou biedt Bakkerij Timmermans vandaag een ruim assortiment aan, met een vijftal slaatjes en een twaalftal versneden beleg. De klassiekers blijken ook hier het meest in trek, zoals préparé, ham, boterhamworst en kip curry. En uiteraard kan in Vilvoorde - de inwoners staan bekend als 'pjeirefretters' - paardenfilet niet in het aanbod ontbreken. "Alles is voorverpakt en dus heel makkelijk aan te bieden", aldus nog Karin. "En uiteraard zorgt de verkoop van de charcuterie ook voor een mooie extra omzet."

Nieuw gesloten koelmeubel bespaart energie

Bakkerij Ralph Jespers in Edegem kreeg de primeur. Het is de eerste Belgische bakkerij waar het nieuwe, gesloten koelmeubel van BonGou in gebruik is. Achter de schuifdeurtjes blijft de temperatuur in het meubel makkelijk op peil. Daardoor verbruikt het koelmeubel een pak minder energie. De bakker realiseert op zijn elektriciteitsfactuur een besparing die kan oplopen tot zeventig euro per maand! Uit de praktijk blijkt bovendien dat de klant zich door de schuifdeurtjes niet laat afschrikken. Het systeem is voldoende bekend, onder meer uit de supermarkt. De overstap naar een gesloten meubel heeft geen negatief effect op de verkoop. Jan Gevers blijft in de toekomst ook het open koelmeubel aanbieden in verschillende formules op maat van de klant (kopen, huren of financiering) en begeleidt de klant bij de keuze voor het best passende type meubel.

Meer info:

Jan Gevers
Ambachtsstraat 5
2400 Mol
T. 014-31 78 11
www.jangevers.be

Kijk ook op www.bongou.be

Tekst: Koen Vandepopuliere

PREIBROOD: GROEN, LEKKER, GEZOND

Bakkerij Brovado in Asse verrast haar klanten jaarlijks met één of meer nieuwigheden. Zo pakte ze al uit met koolzaadbrood en brood met gedroogde tomaten. Dit jaar introduceerde de Brabantse bakkerij het preibrood. Daarvoor werkte ze samen met boerderij 'Ons Dagelijks Groen' en enkele wetenschappers. Het resultaat mag er zijn.

Het is groen, lekker en gezond. Broccoli, dacht u? Sla? Peterselie? Wel, dat is juist. Maar intussen past ook preibrood in dat rijtje. Het preibrood is een idee van bakkerij Brovado uit Asse, de zaak van broers Tom en Bart Van Dooren. “Elk jaar proberen we onze klanten te verrassen met een nieuw product dat nergens anders te krijgen is”, zegt Tom. “Zo maakten we al brood met gedroogde tomaten, pestobrood, een eigen focaccia, koolzaadbrood - waarin veel gezonde omega 3-vetzuren zitten, broden met kruiden, enzovoort.” Tom kwam in contact met Luc en Sonja Moens van boerderij Ons Dagelijks Groen. Zij hadden een product dat hij wel eens in zijn broden wou gebruiken...

Vitamines, vezels en meer

Nathalie Bernaert en haar collega’s van ILVO (Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek) speelden een belangrijke rol bij het tot stand komen van het preibrood. “In Vlaanderen staat jaarlijks zo’n 4.800 hectare prei. Daarmee is het één van onze belangrijkste vollegrondgroenten,” legt Nathalie uit. “Maar de consumenten gebruiken in hun keuken vaak alleen de witte schacht van de prei. Ze verkiezen dan ook prei waarvan een deel van de groene bladeren al is verwijderd. Op die manier past de groente makkelijker in de koelkast en heeft de consument minder afval.” Daardoor snijden de verwerkende bedrijven heel wat preigroen af. Op jaarbasis gaat het naar schatting om 50.000 ton groene bladeren die zo niet worden benut. Nochtans zijn die groene bladeren heel gezond. “Zo blijkt uit mijn onderzoek dat ze een bron zijn van heilzame antioxidanten, zoals polyfenolen die de kans op kanker kunnen verlagen. En vitamines. Heel wat ervan blijven intact na het bakproces. Ook is dat groen rijk aan gezonde vezels en aan zogenaamde organosulfides. Die leiden tot de ontgifting van het lichaam en hebben zodoende een zuiverende werking. Kortom, er zijn heel wat redenen om de groene delen van prei alsnog te gebruiken in onze voeding. Eén van de mogelijkheden is ze te drogen en in vermalen vorm toe te voegen aan brooddeeg.”

Food Pilot

Een deel van het onderzoek rond het preibrood verrichtte Nathalie in de Food Pilot (www.foodpilot.be) in Melle, een initiatief van ILVO en Flanders’ FOOD. Op die locatie kunnen voedingsbedrijven uit allerlei sectoren terecht om testen uit te voeren op half-industriële schaal. Bakkers kunnen er onder andere testen uitvoeren met een bakoven, klopper-menger, spiraalkneder of deeguitroltafel, om zo nieuwe recepturen op punt te stellen. Tom Van Dooren voerde testen uit met diverse verschijningsvormen van preibrood.

Consumenten hebben een bijzondere interesse voor gezondere levensmiddelen. Preibrood past perfect in dat plaatje.

Tom Van Dooren van bakkerij Brovado: minstens één nieuw product per jaar.

1+1
= 3

- *Gooit U Uw stokbroodmachine weg*
- *Sublimeert U de smaak van U broden*
- *Verrast U de klanten*

JAC

Zuurdesem
Tradilevain + **Tradiform**
Vormverdeler

WWW.JAC-MACHINES.COM

2013-100-01-NL

wimag
FOOD SHOP INNOVATION

WINKELINRICHTING
TOONBANKEN
KOELING

Aalterseweg 70
9910 Knesselare
T +32 (0)9 374 57 15
F +32 (0)9 374 05 37
info@wimag.be
www.wimag.be

"We begonnen met vers preigroen, waarvan we dan een soep maakten. Dat zeefden we, waarna we het groene water gebruikten bij de productie van het brood. Daardoor kreeg het brood echter een donkere, niet al te mooie kleur. De smaak was ook fletser." Tom voerde ook testen uit met halfdroog en gevriesdroogd preigroen. Uiteindelijk bleek het voldroge preigroen het meest geschikt voor de verwerking in brood. Het preigroen werd in eerste instantie gedroogd met de luchtdroogkast van de Food Pilot. Nathalie: "Maar intussen heeft boerderij Ons Dagelijks Groen zelf een drooginstallatie opgesteld, omdat de gedroogde prei zo goed bruikbaar blijkt." De gedroogde prei vormt een poeder, waarmee bakkerij Brovado het preibrood bereidt. Voorlopig is het preipoeder enkel bij Ons Dagelijks Groen verkrijgbaar.

Preisandwiches en -soepstengels

Nathalie vertelt dat consumenten een bijzondere interesse hebben voor gezondere levensmiddelen, en dat preibrood perfect in dat plaatje past. Tom bevestigt dat het lichtgroene brood, net als de andere nieuwigheden die hij af en toe presenteert, goed verkoopt. Hij verkoopt intussen trouwens niet enkel preibrood, maar ook preisandwiches. Later volgen nog preisoepstengels. Tom: "We verkopen het preibrood en de preisandwiches in onze winkel en in onze automatenshop, waar we er telkens twee schappen mee vullen. Ook Ons Dagelijks Groen verkoopt het brood in de hoevewinkel. Voor het overige verkopen we niet aan derden, behalve dan aan enkele restaurants. Daarnaast zijn preibroden of -sandwiches ook interessant om er belegde broodjes van te maken. Ham, bijvoorbeeld, laat zich goed combineren met de smaak van de prei in het brood."

Recept

Tom verklapt met plezier het recept van het preibrood. "Het is gebaseerd op dat van gewoon wit brood. We gebruiken daarin grof preipoeder, en gemalen, fijn preipoeder. Het grove poeder beïnvloedt de structuur van het brood en maakt het uitzicht ervan

Fijn, gemalen preipoeder geeft de smaak aan het preibrood, grof preipoeder zorgt voor de structuur.

beter. Maar het geeft niet veel smaak af. Het fijne poeder zorgt voor de smaak. Uiteindelijk komt 2% grof en 3% fijn poeder in het deeg. Voorts houden we er rekening mee dat preipoeder droog is, en dus water opneemt. Daarom moeten we meer water gebruiken: 70%. De smaak van de prei blijft subtiel. Dat is lekker." Het verklaart ook waarom Brovado geen volkoren preibrood maakt. Dan zou het namelijk nog nauwelijks mogelijk zijn ook de prei te smaken.

Mogelijk vormt het preibrood de aanzet richting andere toepassingen. "Eigenlijk zijn zowat alle gedroogde groenten in brood te gebruiken", zegt Tom Van Dooren. Wat bakkerij Brovado volgend jaar voor haar klanten in petto heeft, is koffiedik kijken. Tom meldt alvast dat hij experimenteert met pompoenbrood, dat hij zou willen verkopen tijdens Halloween. Misschien wordt dat wel de eerstvolgende nieuwigheid? De toekomst zal het uitwijzen...

BOSSUYT
WINKELINRICHTING
mooie winkel
GARANTIE
van Bossuyt
"De samenwerking verliep erg correct, zowel qua timing als qua budget."
Isabelle Kiekens
De Warme Bakker (Ceres)
in Stokkel
Ontdek meer mooie winkels en tevreden klanten op onze vernieuwde website:
www.mooiewinkel.be!
Noordlaan 21 • B-8520 Kuurne • T +32 56 36 11 70 • F +32 56 36 11 71 • info@bossuytwi.be • www.mooiewinkel.be

GROWING GREAT CHOCOLATE™

HET BEGIN VAN EEN GROTE VERANDERING VOOR MEER DAN 30,000 CACAOBOEREN

MET IEDERE ZAK CALLEBAUT® FINEST BELGIAN CHOCOLATE DIE U AANKOOPT ONDERSTEUNT U EEN DUURZAME CACAOTEELT

YVETTE AYEHOUE ANIN
CACAO LANDBOUWSTER

"Growing Great Chocolate™ moedigt vrouwen aan die meewerken aan de cacaoteelt. Door de technieken die ik leerde in de Farmer Field School toe te passen zag ik een verhoging van de oogst."

Zie de evolutie waar u aan meewerkt op
www.growinggreatchocolate.com

CALLEBAUT®
BELGIUM 1911

VDM Systems

ringbuisovens - rotatieovens
rijskasten - klimatisatie
deegremrijskasten

Weverstraat 28 - 1741 Ternat
Tel 02 582 45 56 - Fax 02 582 52 94
www.vdm-systems.be - info@vdm-systems.be

DANBAKE
rotatieovens
(5m² - 24m²)

FORTUNA
ringbuisovens met gemetste vuring
Belgisch fabrikaat (6m² - 32m²)

Panerex kon dankzij Artiso efficiënter produceren

ARTISO
BAKERY

DE SMAAK VAN VAKMANSCHAP

De ambachtelijke bakker streeft naar producten van de best mogelijke kwaliteit. Tegelijk gaat hij op zoek naar oplossingen die in het atelier het constante niveau van de geleverde kwaliteit garanderen en de productie efficiënter maken. Om die doelstelling mee te helpen realiseren, klopte bakkerij Panerex uit Maasmechelen aan bij Artiso. Het bedrijf installeerde er een kleinbroodlijn en een platenpoetsmachine.

Artiso is een leverancier van bakkerijmachines, ijsmachines en productielijnen die de beleving van buitengewone smaaksensaties centraal stelt. De ervaring van het bedrijf gaat terug tot 1966. Het verhaal van Artiso draait al sinds de begindagen om de smaak en kwaliteit van artisanale, authentieke en professioneel hoogstaande eindproducten. Dat gebeurt aan de hand van de samenwerking met een selectie van sterke leveranciers, ondersteund met een ongeëvenaarde dienstverlening. Artiso profileert zich als de professionele partner voor de vakman. Dat lezen we ook in het motto van het bedrijf: **'de smaak van vakmanschap'**.

"Essentieel in onze aanpak is dat we meedenken met de klant", zeggen verkoopverantwoordelijken Geert Van Laer en Peter Borremans. "Onze klanten zijn gedreven om de beste producten op de markt te brengen en groei te realiseren. Wij denken mee vanuit dat standpunt en vanuit de zoektocht naar het gewenste eindproduct." Op die manier stelt Artiso telkens de **best passende oplossing** voor. "Bij onze dienstverlening zijn directe communicatie en open samenwerking van cruciaal belang. Zo blijven we een project bijsturen tot alle doelstellingen zijn bereikt en de klant voor honderd procent tevreden is over het geleverde resultaat."

Artiso denkt mee met de klant

Rationele productie

Voor een concreet voorbeeld van die aanpak gaan we op bezoek bij Panerex in Maasmechelen. Met Philip Fastré staat de derde generatie er aan het hoofd van het in 1937 gestichte bedrijf. De laatste jaren kende Panerex een grote groei. Vandaag telt de onderneming ruim 25 medewerkers. Ze staan in voor de productie en de verkoop via twee eigen winkels in Maasmechelen. Een klein deel van de productie is bestemd voor het derde kanaal. "Met ons bedrijf

hebben we een duidelijke visie", vertelt Philip Fastré. "We willen zo rationeel mogelijk produceren." Daarom voerde Panerex de voorbije jaren een aantal belangrijke investeringen uit, onder meer in ovens, remrijskasten en een volledig geautomatiseerde deegmakerij. In een volgende stap kwam de kleinbroodproductie in het vizier. "We hebben verschillende machines bekeken en getest. Uiteindelijk hebben we voor de **Mini Rex Multi** van **König** gekozen. Dat toestel is heel compact en heeft een **groot gewichtsbereik**: van kleine pistolets van 11 gram, tot speciaalbrood van ruim 330 gram. Machines van andere merken konden die **flexibiliteit** niet bieden."

De investering in de kleinbroodlijn van König past binnen de filosofie van Panerex om hoge, **constante kwaliteit** te koppelen aan een **efficiënte kostenbeheersing**. "Iedereen weet dat het niet makkelijk is om goed personeel te vinden", vertelt Philip. "Bovendien liggen de personeelskosten hoog." Voor de bediening van de machine volstaat één medewerker. Die brengt het deeg in, waarna de machine de deegstukjes afweegt en opbolt. "Met een klassieke verdeler-opboller - zelfs een volautomatische machine - is dat tempo onmogelijk te realiseren. Dankzij de automatische instellingen kan iedereen de machine bedienen. Het hoeft niet noodzakelijk iemand te zijn die een bakkersopleiding heeft gekregen. We realiseren er een **enorme tijdwinst** mee én een **constante kwaliteit**. De implementatie van de machine in ons productieproces verliep heel vlot. Je hebt enkele dagen nodig om vlot met een kleindbroodlijn als deze te leren werken. Je moet de tijd nemen om de werking ervan te leren kennen en zo nodig werkwijzen en recepten bij te sturen. Artiso heeft ons daarbij met kennis van zaken begeleid. Op korte tijd draaide de machine feilloos."

Op donderdag voert Panerex de voorbereiding uit van het hele assortiment donkere pistolets en stokbroden voor de rest van de week. Het gaat om tien verschillende degen in de grootteorde van 5 tot 30 kilo bloem. Philip: "In dat geval bedienen we de machine met twee personen, waarbij één medewerker de degen draait en de kleinbroodlijn voedt, terwijl de tweede persoon de uitgevoerde deegstukjes afwerkt en op bakplaten legt. Zo gaat het echt snel: **2.400 stuks per uur**. Reken maar uit hoeveel platen dat zijn per minuut. Het is prettig dat er dan voldoende bakplaten klaarstaan."

De kleinbroodlijn staat garant voor een erorme tijdswinst en een constante kwaliteit

Geen overbodige luxe

Ook voor de aanschaf van een platenpoetsmachine - een **Jeros 9015** - klopte Panerex bij Artiso aan. "Die had ik twintig jaar geleden al moeten hebben", lacht Philip. De Jeros 9015 werkt **honderd geperforeerde bakplaten** af in **zes minuten**. De platen zijn dan niet alleen gereinigd, maar ook perfect geolied en klaar voor gebruik. Bovendien blijft de **hygiëne** in het atelier gegarandeerd: geen troep bij het poetsen, geen olienevel bij het smeren. "Het handmatig reinigen van de bakplaten is nogal arbeidsintensief en biedt geen enkele toegevoegde waarde. Vroeger was een medewerker daar minstens een halve dag per week mee bezig. De tijdwinst die we met de platenpoetsmachine realiseren, is dan ook enorm." De Jeros 9015 beschikt bovendien over nylon borstels, wat ervoor zorgt dat de machine zelf ook **makkelijk te reinigen** is, zelfs met een hogedrukreiniger. "Ik dacht lange tijd dat zo'n machine eigenlijk een overbodige luxe was", besluit Philip. "Daar denk ik vandaag heel anders over. We sparen niet alleen veel kostbare tijd uit, ook hier is de **kwaliteit gegarandeerd**: de platen zijn allemaal op dezelfde manier perfect gereinigd en geolied. We zouden die machine niet meer kunnen missen."

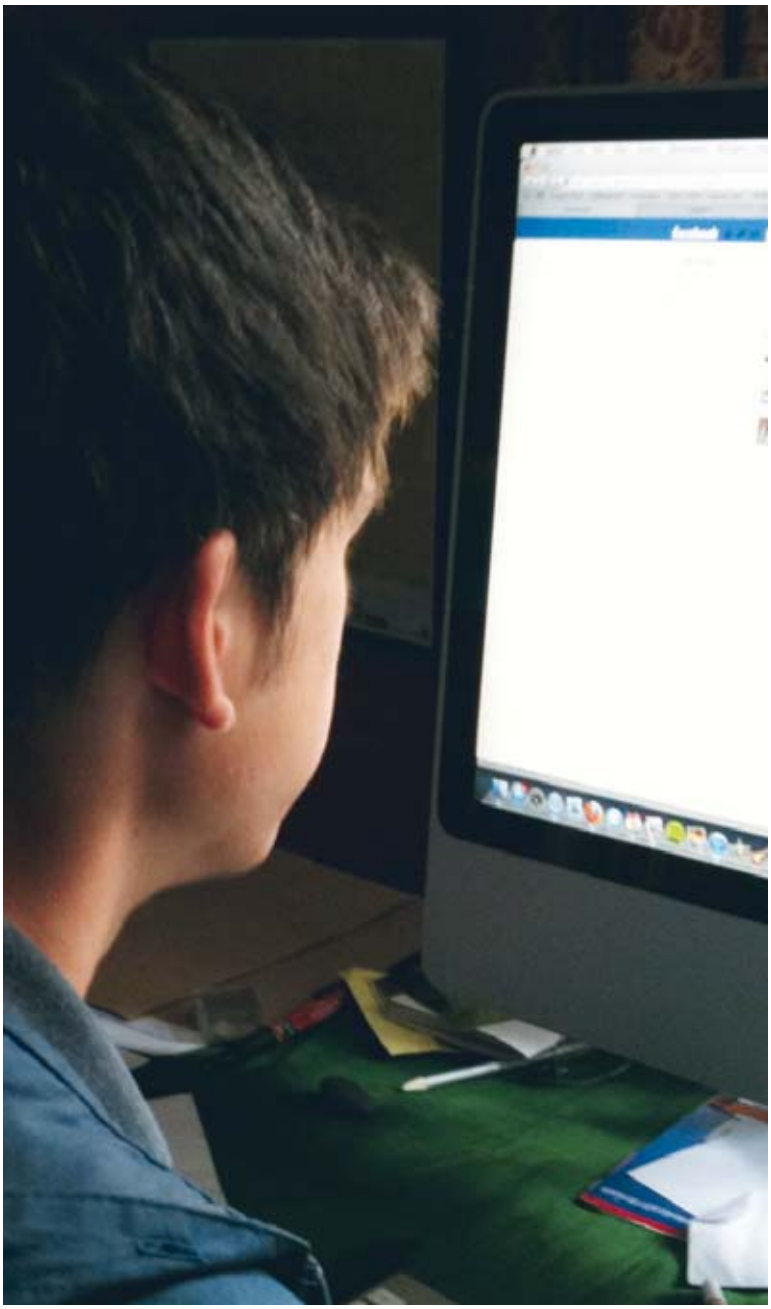
Artiso Pulsebaan 54, 2242 Zandhoven, T. 03-489 22 95
www.artiso.be, info@artiso.be

Regio Limburg, Geert Van Laer, 0476 320 153
Regio Antwerpen, Peter Borremans, 0478 751 831
Regio Vlaams-Brabant, Eric Vereecke, 0499 739 336

Tekst: Solange Tastenoye.

DOOR HET SLIJK GEHAALD OP HET INTERNET: WAT NU?

"Onlangs leverden we taart en gebak voor het verjaardagsfeest van een klant. Alles leek in orde en de klant betaalde netjes de rekening. Toevallig kwamen we te weten dat de klant de goede naam van onze winkel besmeurde in zijn blog op het internet. Dat is uiteraard geen goede reclame voor ons. Kan dat zomaar of is dit laster?"



Het strafwetboek voorziet een aantal misdrijven die een aanranding van de goede naam of de reputatie van personen kunnen vormen. 'Laster' betekent dat een persoon iemand iets kwaadwillig verwijt: iets dat de eer van de persoon aantast zonder dat hiervoor het bewijs kan worden geleverd worden. Bijvoorbeeld: iemand verwijt een bedrijfsleider dat hij fraude heeft gepleegd, maar kan dat niet bewijzen.

Het strafwetboek vermeldt ook 'kwaadwillige ruchtbaarmaking'. Daarbij gaat het om de verspreiding van juiste informatie, maar met de bedoeling om schade te berokkenen. Dat houdt in dat de verspreiding van de informatie op zich de goede naam van de persoon kan aantasten. Bijvoorbeeld: verspreiden dat iemand veroordeeld is. Het verschil met laster is dat het bij kwaadwillige ruchtbaarmaking gaat om juiste informatie of om een waar gebeurd feit. Of iemand zich schuldig maakt aan één van die misdrijven moet de rechter beoordelen aan de hand van de juiste feiten en omstandigheden.

Het recht van vrije meningsuiting

Het recht van vrije meningsuiting is niet alleen vastgelegd in de Belgische grondwet, maar ook op internationaal vlak, meer bepaald in het Europees Verdrag voor de Rechten van de Mens. Dat verdrag bepaalt in artikel 10 dat iedereen het recht heeft op vrijheid van meningsuiting. Dat recht omvat de vrijheid een mening te koesteren en de vrijheid om inlichtingen of denkbeelden te ontvangen of te verstrekken, zonder inmenging van enig openbaar gezag en ongeacht grenzen. Maar: de uitoefening van die vrijheden brengen plichten en verantwoordelijkheden met zich mee. Dus kan ze worden onderworpen aan bepaalde formaliteiten, voorwaarden, beperkingen of sancties, die bij wet zijn voorzien en die in een democratische samenleving noodzakelijk zijn in het belang van de bescherming van de goede naam of de rechten van anderen, of om de verspreiding van vertrouwelijke mededelingen te voorkomen.

Leveringsbon: verplicht voor betaling?

Je ondertekent een leveringsbon bij de aflevering van bestelde goederen. Dat je die bon ondertekent, betekent alleen dat je verklaart dat de goederen zijn geleverd en dat je ze hebt ontvangen. De handtekening betekent niet dat de ontvanger van de goederen akkoord gaat met de levering (de goederen) op zich. Stelt je later mankementen vast aan de geleverde goederen, dan kun je alsnog optreden - bij voorkeur zo snel mogelijk.

Er bestaat geen wettelijke regel die een leverancier verplicht om bij levering een leveringsbon na te laten. De ontvanger van de goederen kan niet weigeren om de factuur van de goederen te betalen omdat hij geen leveringsbon ontving.

In de praktijk

Het recht op vrije meningsuiting houdt in dat iedereen in ons land mag zeggen en schrijven wat hij of zij wenst. Maar, tegelijk zijn er ook grenzen aan het recht van vrije meningsuiting. Zo kan de rechter oordelen dat de vrije meningsuiting wordt beperkt wanneer ze de goede naam van iemand in het gedrang brengt. Laten we even terugkeren naar het praktijkgeval uit de inleiding van het artikel. Bakker Jan levert taart en gebak, de klant betaalt op tijd het verschuldigde bedrag. Achteraf blijkt dat de klant in zijn blog de goede naam van de bakker door het slijk haalde. Bakker Jan wilde hier uiteraard zo snel mogelijk paal en perk aan stellen en vroeg daarom aan de rechter een oplossing: de verwijdering van de bewuste tekst op de blog en van alle andere teksten die de klant over bakker Jan op het internet had geplaatst en waarin hij de goede naam van de zaak besmeurde. Bakker Jan vroeg om de verwijdering van de teksten binnen de drie uur na de betekening van het vonnis, onder een dwangsom van honderd euro per uur.

Indien er problemen waren met het geleverde gebak, zo oordeelde de rechter, dan had de klant dat onmiddellijk moeten bespreken met de bakker. De klant had ten minste de voorgelegde factuur kunnen weigeren. De klant verdedigde zich door het recht van vrije meningsuiting in te roepen. De rechter oordeelde echter dat het grondwettelijk recht van vrije meningsuiting niet onbeperkt is. Het kan worden begrensd door het recht van elke rechtspersoon op een goede naam. De rechter besliste daarop dat de klant binnen de drie uur na de betekening van het vonnis alle bewuste teksten diende te verwijderen.

Meer info: www.solangetastenoye.be

voor juridisch advies
Bel Solange Tastenoye
0902-12014 (1 euro/min)

Mat & Deco

24/24u Herstelling & Service

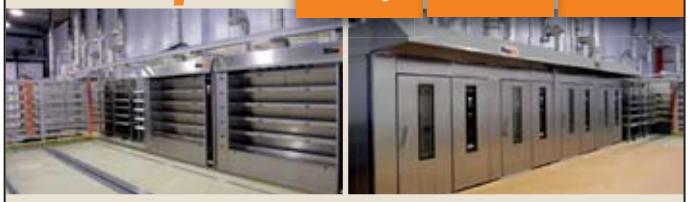
Alles voor uw bakkerij

- Bakkerijinrichting
- Bakkerijmachines
- Ovens
- Onderhoudsmiddelen
- Klein materiaal
- Automaten
- Voedingsdecoratie
- Kledij

Vermeulen · termopan · BACKEUROP

termopan

Volledig uit INOX vervaardigd ! · Bijzonder GUNSTIGE voorwaarden ! · GRATIS Prijsofferte !



Termopan Cyclotherm
vloerovens met warmeluchtverwarming
- Met gas-, mazoutbrander of elektrisch
- Oerdegelijk en bewezen bakresultaat
- Zeer diverse maatvoering
- Automatische belading mogelijk

Termopan Girotherm
Rotatieovens voor één/twee karren
- Met gas-, mazoutbrander of elektrisch
- Met draaiplateau
- 600/800, 600/1000… diverse uitvoeringen

abo

NIEUW in België bij Mat & Deco! (officiële verdeler)

ABO BROODSNIJMACHINES

Abo Manueel
- Hendel naar voren duwen en brood plaatsen
- Superveilig, snijdt pas na inleggen brood
- Spanning 220 volt overal inzetbaar
- Brodenteller
- Prachtige rechte sneden
- Snijdikte 9 of 11 - 12,5 - 14 mm
- Afmetingen: 670 x 670 x 1150 mm H

Abo Automaat
- Idem maar automaat met hendel
- Met speciaal nieuwe led-startknop
- Optie zakkenblazer en/ of snelsluitsysteem

Abo Matic4
- Volautomaat met automatische start
- De modernste snijtechniek ter wereld!
- Snijdt meerdere broden tegelijk
- Één en tweebroden herkenning
- Rustpauze tijdens het snijden voor stressvrij brood
- Optie zakkenblazer en/of snelsluit systeem
- Afmetingen: 540 x 740 x 1150 mm H
- met geteflonneerde messen, goed voor 20 000 broden

STOCK VERKOOP Machines 2012
Nieuw & Revisie Klein Materiaal
24 en 26 september van 12u tot 18u

Mat & Deco
Nieuwe Baan 8 T 03 542 43 76
9150 Bazel F 03 541 15 30
Openingsuren:
Dinsdag- en donderdagnamiddag: van 12u tot 18u
Zaterdag: van 9u30 tot 12u30
info@mat-deco.be www.mat-deco.be

Tekst: Robert Petit. Foto's: Catherine Linkens – The Image Factory.

BINNENKIJKEN BIJ L'ALCHIMIE DU CHOCOLAT: CHOCOLADE OP ZIJN BEST

De naam op de gevel laat er geen twijfel over bestaan. Deze artisanale chocolaterie verkoopt kwalitatieve producten, ter plaatse gemaakt. L'Alchimie du Chocolat is een jong bedrijf. Het zette zijn eerste stappen vanuit het ouderlijk huis van Jean-Sébastien Jonné in Elsene. Door de snelle groei werd het atelier al snel te klein en moest de chocolatier verhuizen naar een groter pand – een voormalige slagerij – in het centrum van Waterloo. Het atelier is intussen volledig aangepast aan de productie en de verkoop van ambachtelijke pralines. Tegelijk bleef ook het winkelpunt in Elsene bestaan.

1

2

1. Een groot raam scheidt de stijlvolle winkel van het atelier.

2. L'Alchimie du Chocolat besteedt veel aandacht aan de presentatie.

In het atelier in Waterloo maakt Jean-Sébastien Jonné pralines en andere chocoladeproducten voor drie winkels. De chocolatier levert ook aan enkele patissiers. Binnenkort zullen de pralines van l'Alchimie du Chocolat niet enkel in de drie bestaande winkels in Elsene, Waterloo en Terhulpen te koop zijn, maar ook in twee franchisezaken. L'Alchimie du Chocolat is een KMO die ooit begon met de manuele productie van artisanale truffels. Het bedrijf is inmiddels uitgegroeid tot een bloeiende chocolaterie in volle uitbreiding. Kwaliteit en inventiviteit zijn de twee kernwaarden van de eigenaar.

Zenuwcentrum in Waterloo

Alles begon toen Jean-Sébastiens vader op 45-jarige leeftijd besliste om het roer volledig om te gooien. Hij liet zijn landmeterkantoor volledig ombouwen tot een chocoladeatelier met een winkel. Vader en zoon volgden allebei een opleiding chocolatier-ijsbereider aan het IFAPME in Ukkel (het vroegere Infobo). Door de groei van de activiteiten verhuisde zoon Jean-Sébastien het atelier na enige tijd van Elsene naar Waterloo. Tegelijk opende hij er een tweede winkelpunt. "Mijn vader koos vervolgens voor het onderwijs", legt hij uit. "Vandaag leidt hij voltijds toekomstige chocolatiers op aan het Ceria, terwijl ik me toespits op de productie van pralines, chocoladetabletten en andere lekkernijen op basis van chocolade voor de drie winkels, de twee toekomstige franchisezaken en enkele patissiers."

De vestiging in Waterloo is het zenuwcentrum van het bedrijf en bevindt zich in het commerciele hart van de stad. Een groot raam scheidt de

stijlvolle winkel van het atelier. “Op die manier kunnen de klanten de verwerking van de chocolade en de productie van de pralines met eigen ogen volgen. Ik heb flink geïnvesteerd in ons atelier om het mijn medewerkers en mezelf zo aangenaam mogelijk te maken”, zegt de zaakvoerder.

De gevel van het pand in Waterloo kreeg de kleur van melkchocolade aangemeten en boven de ingang pronkt de naam en de activiteit van de zaak. Een groot raam geeft een goede inkijk op de winkel, die tegelijk sober en stijlvol is ingericht. In de lange toonbank zijn zestig pralines uitgestald. Ze vormen de kern van de zaak. Daarnaast zijn er ook ambachtelijk gemaakte makarons, chocoladerepen, chocoladeboontjes en enkele specialiteiten van Upignac, zoals eenden- en ganzenlever, rauwe of gerookte eendenlever, rillette, enzovoort. Vanop straat en in de winkel zelf is ook het rek zichtbaar waarop een twaalftal zeldzame en verfijnde theevariëteiten zijn uitgestald in grote bokalen van rookglas. In de winkel contrasteren twee groene en twee witte muren mooi met het chocoladebruin van de toonbank en de opbergkasten. Boven de toonbank hangen kleine armaturen.

Pralines, chocoladerepen en makarons

Naast pralines bestaat het assortiment van L’Alchimie du Chocolat uit tabletten, chocoladeboontjes, artisanale makarons (onder meer met framboos, chocolade, amandel, pistache en aardbei), verpakt in zakjes of transparante doosjes. Met Pasen zijn chocolade-eitjes beschikbaar en in de Sinterklaasperiode is er allerlei holgoed te verkrijgen. Daarnaast voegt Jean-Sébastien doorheen het jaar ook tijdelijk andere chocoladeproducten aan het bestaande assortiment toe. “We laten onze klanten zelf een verpakking kiezen uit ons gamma, gaande van de klassieke, witte ballotins tot meer luxueuze of thematische doosjes”.

Het gamma van de chocolatier bevat een aantal absolute topproducten. “Het gaat om vaak gekochte pralines, zoals onder meer één op basis van basilicum en speculoos. Ook onze truffels doen het goed. Ze zijn het eerste product dat we ooit verkochten naar aanleiding van Artisan Art, een evenement dat destijds plaatsvond in het Trammuseum in Sint-Pieters-Woluwe. Op dat moment hadden we nog geen winkel. We produceerden de truffels ’s nachts en verkochten ze overdag aan de bezoekers van het evenement. Ze waren zo populair dat we beslisten ze een plaats te geven in ons basisassortiment.” Naar aanleiding van de geboorte van dochter Alice creëerde de chocolatier onlangs een nieuwe praline met dezelfde naam. Het gaat om een gemouleerde praline met twee vullingen: één op basis van frambozenpuree, naast een witte ganache met de thee met rode vruchten en bessen van Alison Secret Garden. (zie fiche)

Team van vaklui

Jean-Sébastien Jonné laat zich in zijn atelier bijstaan door vier medewerkers. In elke winkel is er een verkoopster aanwezig. In het atelier verloopt de productie nog grotendeels manueel en is het aantal machines relatief beperkt. Wel investeerde de chocolatier in een programmeerbare tempereerketel met een roterende mengunit. Dat toestel vereist enerzijds minder mankracht en garandeert anderzijds een constante vloeibaarheid van de chocolade. Jean-Sébastien verwelkomt regelmatig bezoekers in het atelier. De chocolatier organiseert initiaties en demo’s met chocolade voor groepjes particulieren. Op afspraak kan het atelier ook worden bezocht. Het zijn activiteiten die de mond-tot-mondreclame alleen maar versterken...

1

2

3

4

1. De gevel van het pand in Waterloo kreeg de kleur van melkchocolade aangemeten.

2+3. In de lange toonbank zijn zestig pralines uitgestald. Ze vormen de kern van de zaak.

4. Enkele vaklui van L'Alchimie du Chocolat.

L’Alchimie du Chocolat - Tervuursesteenweg 12 - 1410 Waterloo - T. 02-354 40 44 - www.alchimieduchocolat.be

Tekst: Dries Van Damme en Kurt Deman.

GROOTSTE CHOCOLATE ACADEMY CENTRE KOMT IN WIEZE

Minister van Economie Johan Vande Lanotte legde op 4 juli symbolisch de eerste steen van het gloednieuwe Callebaut Chocolate Academy Centre in Wieze. Het belooft een state-of-the-art opleidingscentrum te worden voor professionals. In juni 2014 moet het centrum klaar zijn.

Wereldwijd telt Barry Callebaut vijftien opleidingscentra. Jaarlijks volgen ongeveer 38.000 vaklui er een opleidingstraject. Het nieuwe opleidingscentrum van Barry Callebaut in Wieze belooft het grootste ter wereld te worden. Freek Van der Knaap, Vice President Gourmet Business, licht het belang ervan toe: "De Chocolate Academy Centres brengen chocoladekennis samen en bevorderen de relatie met ambachtslui, zowel bakkers, chocolatiers, patissiers als keukenchefs. We willen professionals inspireren met onze opleidingen, cursussen en demonstraties. Het nieuwe gebouw vormt de ideale uitvalsbasis om de Belgische chocoladecultuur te verspreiden."

Barry Callebaut wil het aantal cursussen en demonstraties op termijn verdubbelen. De onderneming beoogt een totaalervaring rond chocolade, die aanvangt bij het

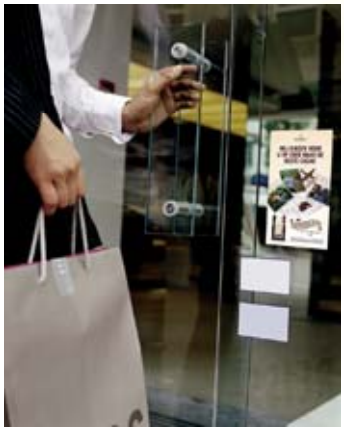
betreden van het gebouw. De bezoeker zal er chocolade vanaf de plant kunnen beleven, onder meer dankzij een unieke serre met cacaostruiken. De capaciteit van de demoruimtes zal aanzienlijk hoger liggen dan het huidige centrum, dat vijfentwintig jaar dienst deed. ■

Extra aandacht voor duurzame chocolade

In april begeleidde Callebaut een groep Belgische chocolatiers tijdens een bezoek aan enkele lokale cacaoplantages in Ivoorkust. In de vorige editie van het magazine brachten we daar een uitgebreid verslag over. Net voor de zomer ontmoetten de Afrikareizigers elkaar opnieuw, dit keer bij Callebaut in Wieze. Ze hoorden er onder meer van elkaar op welke manier de klanten hadden gereageerd op de verhalen en foto's uit Afrika. Callebaut maakte van de gelegenheid gebruik om het programma voor duurzame cacaoteelt 'Growing great chocolate' nog eens samen te vatten.

Het programma omvat vandaag 30.000 cacaoboeren. Dankzij de begeleiding en ondersteuning van Callebaut realiseren ze twintig procent meer inkomsten. Het programma voorziet ook in de bouw van scholen, de distributie van schoolmateriaal, enzovoort. Die boodschap - het belang van duurzame cacao - wil Callebaut nu ook verder bij de Belgische consument onder de aandacht brengen. De chocolatiers die de reis naar Ivoorkust meemaakten, kunnen daarbij rekenen op exclusief point of sale-materiaal. Concreet gaat het om deurstickers, tafeltentjes en ballotinstickers die verwijzen naar de duurzame chocolade van Callebaut, en die de chocolatiers kunnen personaliseren volgens hun eigen huisstijl.

http://www.callebaut.com/benl/growing-great-chocolate



De chocolatiers die de reis naar Ivoorkust meemaakten, kunnen op exclusief promotiemateriaal rekenen. ■

Anticimex bestrijdt doeltreffend en biedt een permanente preventieve bescherming.

Veilig, milieuvriendelijk en met 100 % waarborg.

Insecten - knaagdieren (tox/non-tox) - houtworm - vogelwering - ruimtebehandeling - ISPM15
Conform ISO 9001-VCA, HACCP, BRC, IFS, AIB,...

service 24/7 · discreet · gratis bestek · snelle service!

Anticimex®

T: 0800 96 900 • info@anticimex.be • www.anticimex.be
Je kan ons vinden in Roeselare, Lokeren, Antwerpen, Heusden-Zolder, Anderlecht, Floreffe en Rocourt.

Basic Bakery
Grondstoffen & Advies

Kies de gist die het best bij u past !

Naast de vertrouwde **EXTRA gist** komt nu ook **EFFECT gist** in het assortiment. Het profiel van deze gist geeft een veel snellere rijs bij suikerrijke degen en een tragere start bij gewone degen. Welk profiel past het best bij u? Ook eens proberen via uw grossier? Thomas@basicbakery.be of tel: 0476 08 33 83

"Kwaliteit op maat uit eigen huis"

- volledig eigen fabricatie
- standaard machines en maatwerk
- vervaardigd uit hoogwaardige kwaliteitsmaterialen
- voor iedere ruimte vinden we een oplossing
- ...

Bakkerij- en winkelinrichting

Peeters bvba
Bakkerij installaties • Installations boulangeries

Industrieweg 8, 3620 Lanaken
Tel. +32-89-73 14 21 - Fax +32-89-73 19 50
www.peeters-bvba.be
e-mail: info@peeters-bvba.be

Tekst en foto's: Kurt Deman.

FINALISTEN BK BAKKERIJ BEKEND

Eind juni vonden in het Innovation Centre van Puratos de kwalificaties voor het Belgische kampioenschap bakkerij plaats. Twaalf deelnemers dongen er mee naar de finaleplaatsen in de categorieën 'brood', viennoiserie en 'sierstuk'.

De preselecties waren een organisatie van de Richemont Club. "De titel van 'Beste bakker van België' vormt uiteraard op zich al een belangrijke motivatie", licht Johan Buelens toe, ondervoorzitter van de Richemont Club. "Daarnaast is het een verrijking voor de vaklui die hier aanwezig zijn. Door zich op de wedstrijd voor te bereiden, denken ze na over recepturen en efficiëntie. Hoelang je ook in het vak staat, het kan nooit kwaad om jezelf in vraag te stellen en te blijven innoveren. We zijn tevreden over het aantal deelnemers en het behaalde niveau. De respons uit Franstalige hoek (1 deelnemer, nvdr.) zou wel wat hoger mogen. Voor het sierstuk is de enige kandidaat Michel Eckerman uiteraard automatisch geplaatst."

Het nationale kampioenschap vormt niet zelden een opstap naar internationale wedstrijden. Oostendenaar Steve De Smedt zag zich in 2011 bekroond tot Belgische laureaat. Hij neemt binnenkort samen met Michel Eyckerman (Puratos, sierstuk) en Benny Vervaeck (Puratos, viennoiserie) deel aan het Europese Kampioenschap 'Les Pellons d'Or' in Nantes. Toen we hem enige tijd geleden bezochten, wist Steve ons te vertellen dat de titel veel extra klanten in zijn zaak heeft gegenereerd. Op de presentatietafels stelden we nogmaals vast hoe veel interpretaties brood en fijngebak kunnen krijgen. Zowel qua smaak als structuur maakten de deelnemers erg uiteenlopende keuzes.

De jury bestond uit Liesbeth Inghelram (wetenschappelijk medewerker Bakkerijmuseum), Hans Rouffaer (Ireks), Dirk Leemput (onafhankelijk bakker) en Eddy Van Damme (voorzitter Vebic). De finale van het Belgisch kampioenschap vindt op het Voedingssalon 2014 plaats. Wie de deelnemers voor het Europees kampioenschap aan het werk wil zien, kan hun voorbereidingen eind oktober al aanschouwen op het Voedingssalon 2013.

De finalisten:

Categorie brood
Stijn Vander Donckt, Tim Peynsaert, Waldo Deroo en Olivier Penet

Categorie fijn gebak (viennoiserie)
Bruyneel Dieter, Buitinck Gert en Dirk Lagast

Sierstuk
Eyckerman Michel

De jury bekijkt de creaties met kritische blik.

Zowel qua smaak als structuur maakten de deelnemers erg uiteenlopende keuzes.

Tekst: Dries Van Damme.

HUISZOEKINGEN BIJ GISTPRODUCENTEN

Eind juni maakte het Auditoraat bij de Raad voor de Mededinging bekend dat er huiszoekingen hebben plaatsgevonden bij verschillende ondernemingen uit de gistsector.

De onderzoekers zijn op zoek naar bewijzen van mogelijke inbreuken op de mededingingswetgeving. Bij de mogelijke inbreuken gaat het over 'handelswijzen die marktafsluiting beogen van sommige concurrenten op de Belgische markt'. Anders gezegd: de Raad verdenkt sommige gistproducenten ervan acties te ondernemen en afspraken te maken om zo concurrenten uit de markt werken.

Er is onder meer sprake van selectief lage en discriminerende verkoopprijzen aan groothandelaars, die zo bakkerijen en groothandelaars benadelen die gist van één of meer concurrenten verkopen. Verder zou er ook sprake zijn van de uitwisseling van informatie tussen leveranciers en groothandelaars, en tussen groothandelaars onderling, met de bedoeling na te gaan of afgesproken prijzen worden gerespecteerd.

Boete

Vijftien onderzoekers waren bij de huiszoekingen betrokken. Ze kregen bijstand van ICT-experts van de FOD Economie. Het onderzoek zal moeten uitwijzen of de vermoedens terecht zijn. Blijkt dat het geval, dan hangt de betrokken gistproducenten een fikse boete boven het hoofd: een percentage van de betrokken verkopen. In het verleden vonden in de gistsector al veroordelingen plaats voor inbreuken op het mededingingsrecht.

Meer info: www.concurrence.be

PANIFLOWER
Samen werken aan groei en toekomst
Paniflower is de merknaam voor de bloem- & meelproducten en verschillende melanges die geproduceerd worden door Brabomills N.V. (Merksem). Paniflower is uitgegroeid tot één van de belangrijkste maalderijen van de Benelux. Ons motto: het beste product aan de beste prijs met onzemeerwaardeerbovenop,overtuigtelkedagnieuwe klanten. Passie voor het vak, klantgerichtheid en kennis zijn dé basis ingrediënten van deze meerwaarde.
Wij willen deze meerwaarde met u delen. Hoe kunnen wij u helpen?
➤ Sector West-Vlaanderen Mark Elias T 0485/666 544
➤ Sector Oost-Vlaanderen / Brussel Dirk Van de Mergel T 0485/666 541
➤ Sector Oost-Vlaanderen / Zeeuws-Vlaanderen Bart Meersman T 0485/666523
➤ Sector Vlaams Brabant Rudy Leen T 0485/666 556
➤ Sector Antwerpen / Limburg Marc Laeremans T 0485/666 503
➤ Of via bureel T 03/641 90 20 (Brabomills NV, Merksem)
T 09/243 82 80 (Paniflower R&D, Zwijnaarde)
Samen werken, aan uw en onze toekomst!
Wij zoeken voor onze vestiging te Zwijnaarde binnen de kwaliteits- en R&D afdeling:
• Senior Proefbakkers m/v
• Junior Proefbakkers m/v
• Laboranten m/v of Masters in de Biowetenschappen / Voedingsindustrie m/v
(ook schoolverlaters zijn welkom)
Ben je geïnteresseerd in één van deze functies, aarzel niet om dit gemotiveerd bericht, samen met uw CV, door te sturen.
Wens je eerst meer info over één van deze functies, aarzel ook niet om uw vragen door te mailen. Discretie is verzekerd.
Adres: IVR Paniflower
Tav Dhr Ivan Martens
Technologiepark 12A - 9052 Zwijnaarde
E-mail: ivan.martens@skynet.be
BB_0913_L

Tekst: Dries Van Damme

KORT NIEUWS

Corné Port-Royal mikt op extreme smaaksensatie

Corné Port-Royal pakt uit met vier nieuwe creaties. Het gaat om Brownie, een ganache van pure chocolade met stukjes echte brownie, Dulce de Leche, melkchocoladepraliné met een hart van vloeibare karamel, Nougat Royal, praliné van noga en pure chocolade op een laagje nogacrème, en Popcorn, zachte melkchocoladepraliné met echte popcorn. Vanaf oktober zijn de 13 pralines uit het assortiment 'Extrême' van Corné Port-Royal – waaronder ook de vier nieuwe creaties – voor 12,25 euro te koop in een etui van 180 gram.
www.corneportroyal.com

Wittamer viert Koning der Belgen

Naar aanleiding van de troonsbestijging van koning Filip, presenteerde Wittamer drie aangepaste taarten.

Van een gebrevetteerd leverancier aan het Belgisch hof hadden we uiteraard niets minder verwacht... De dag voor de kroning kregen Filip en Mathilde een speciaal ontworpen taart aangeboden, bereid op basis van een combinatie van chocolademousse en zwartebessensap. De kroon op de taart verwijst uiteraard expliciet naar het koningshuis, net als de gebruikte kleuren zwart, geel en rood. Wittamer ontwikkelde naar aanleiding van de festiviteiten ook drie aangepaste taarten en speciale versies van zijn chocoladecapsules.
www.wittamer.com

BbyB experimenteert in Antwerpen

De hele zomer lang zette BbyB in de Antwerpse Schrijnwerkersstraat een levensgrote chocoladebox neer. Met de pop-up store wilden sterrenchef Bart Desmidt en chocolatier Jan Verleye de aandacht vestigen op BbyB. Klanten konden er proeven van allerhande producten. Bij aankoop van een themabox met verschillende smaakcombinaties kregen ze gratis proevertjes toe. In het najaar zou BbyB dan een echte - lees: meer traditionele - chocoladeboetiek openen in Antwerpen. BbyB heeft een flagshipstore in Brugge. De producten van BbyB zijn ook te koop in dertien andere shops, verspreid over het land.
www.bbyb.be

Versterking voor Passion Pâtisserie

De vakvereniging Passion Pâtisserie versterkt de rangen met drie nieuwe leden. Het gaat om Alexandre Bourdeaux, technisch adviseur bij de Chocolate Academy van Barry Callebaut, David Laurent, zaakvoerder van l'Artisanale in Eigenbrakel, en Bruno Van Vaerenbergh, internationaal culinair adviseur bij Debic-Friesland-Campina. Vandaag is Passion Pâtisserie met ruim twintig - voornamelijk Waalse en Brusselse - leden uitgegroeid tot een bloeiende vereniging van gepassioneerde ambassadeurs van de Belgische patisserie.
www.passionpatisserie.be

Bruno Van Vaerenbergh.

VLAM lanceert nieuwe website

Wil je weten hoe je een goede spaarkaart maakt? Via lokale marketing je omzet verhogen? Het zijn maar twee van de vragen waarop www.bakkersinfo.be het antwoord wil bieden. De nieuwe site is een initiatief van VLAM. De site biedt onder meer verkooptips en marktnieuws, naast informatie over de diensten van VLAM zelf.
www.bakkersinfo.be

Europese markt van 126 miljard euro

Onderzoeksbureau Food For Thought becijferde de waarde van de markt voor bloem (verkocht in de retail), brood- en beschuitproducten, industrieel gebak, biscuiterie, diepvriesgebak, verse en gedroogde pasta in 22 West- en Oost-Europese landen. In totaal gaat het om een markt van 53 miljoen ton, goed voor 126 miljard euro. Brood en biscuiterie vertegenwoordigen samen zowat zeventig procent van de markt. Daarna volgen diepvriesgebak, bloem en verse pasta.

Vervolg op pagina 54.

Agenda

Jean-Philippe Darcis demonstreert in Ter Groene Poorte

Eén van de bekendste Waalse patissiers komt voor een tweedaagse demonstratie naar Ter Groene Poorte in Brugge, op uitnodiging van VABA Sint-Aubertuscentrum. Jean-Philippe vertegenwoordigde ons land tijdens de wereldtentoonstelling in Shanghai in 2010. Hij won ook de Trofee Prosper Montagné, de Internationale Prijs van de Belgische chocolade en is benoemd tot levenslang ambassadeur van de Belgische chocolade. Jean-Philippe Darcis is lid van Relais Desserts International. In 2005 was hij finalist bij de Coupe du Monde de la Pâtisserie in Lyon. Jean-Philippe stelt in Brugge een collectie 'briljante taartcreaties' voor.

Praktisch: 30 september en 1 oktober, van 9.30 tot 16.30u, Brugge
Deelname kost 85 euro, inclusief lunch. Inschrijven kan via **Hans D'heer, T. 0497-23 66 11, hans.dheer@tergroenepoorte.be**

Seminarie baktarweoogst 2013

Clarys Food Ingredients Biochemists organiseert een studiedag over de baktarweoogst van 2013. Het programma omvat sprekers uit binnen- en buitenland die toelichting geven bij kwantitatieve en kwalitatieve opbrengsten, kwaliteitscorrectie en kwaliteitsopwaardering, naast een demonstratie met diverse brood- en patisserierecepten. Het seminarie is bedoeld voor maalderijen, industriële bakkerijen en banketbedrijven.

Praktisch: 4 oktober, van 8 tot 15.30u, Oostkamp
Info en inschrijving: T. 050-82 48 36, info@clarysnv.be

BB-dec-12-W

MONO

UW SPECIALIST IN SPUIT- EN DOSEERMACHINES

vanaf 370 €/maand*

Het dresseren met de spuitzak van bvb. éclairs, macarons of boterdesserts is een intensieve bezigheid en vergt vooral vakmanschap als men gelijke producten wil hebben. De **Omega depositor** van **MONO** kan dit spuitwerk voor u doen in een fractie van de normale tijd die men ervoor nodig heeft en de verkregen producten zijn gegarandeerd gelijk van vorm en grootte. Via een eenvoudige programmering en visualisatie op het kleurenscherm kunnen een veelvoud van producten gerealiseerd worden met méringue, biscuit, biscuit-vanille, javanais, misérable enz.
Deze machine is ideaal voor de artisanale en groot-ambachtelijke bakkerij waar men vooral de tijdsbesparing, het gebruiksgemak en de flexibiliteit zal waarderen.

Omega

Godderis bvba
Heerweg 18 9810 Eke-Nazareth
Tel. 09 385 87 87 - GSM 0475 65 87 87 - Fax 09 385 87 07
www.godderis.com - info@godderis.com

*onder voorbehoud van aanvaarding van het dossier door onze financieringsmaatschappij.

TempMitter en TempWeb. Draadloze temperatuurbewaking en -registratie via internet.

gulliMEX INSTRUMENTS

NL 074 265 77 88
BE 053 80 97 54

Bakkerijuitrusting TE KOOP (Dublin)

VOLLEDIGE UITRUSTING VOOR DE MODERNE BAKKERIJ

» Hein RingTech HRT 72-25-10/ST oven (2005)

» Hein RingTech rijskast met 6 niveaus (2005)

» Spiraalvormige koeltoren met metaaldetector en transportband.

» Debag Dila 10 + 5 Combioven.

» Mengers, deegverdelers, deegkneders, remrijskast voor eerste rijs, machine voor scones, transportbanden, enz.

» Kantoormeubelen, camerabewaking en IT-uitrusting.

Contacteer Ray Martin om het materiaal te bezichtigen.
Tel. 00 353 86 2556599
Of email martinray52@gmail.com
voor een lijst met alle uitrusting voor de bakkerij.

Vervolg van pagina 53.

Het rapport toont ook aan dat het consumptiepatroon verandert, met een sterke stijging in het verbruik van verse pasta, en een daling in de verkoop van bloem, biscuiterie en brood.

Marcolini opent eindelijk winkel in Brugge

Brugge telt meer dan vijftig chocolatiers. Toch was er in de chocoladestad tot voor kort geen spoor te bekennen van Pierre Marcolini. Dat is nu verleden tijd. Voor zijn 25ste winkel streek Marcolini neer op de Markt in Brugge. In de winkel is een box beschikbaar die speciaal voor deze winkel werd ontwikkeld. "Ik vind het een bijzonder genoegen om nu ook in deze echte chocoladestad actief te zijn", zegt de chocolatier zelf. "Daarom hebben we een unieke box ontworpen voor onze klanten in Brugge." De box verwijst naar de ambachtelijke kantnijverheid waarvoor Brugge wereldvermaard is.
www.marcolini.com

Dawn Foods levert bevroren Amerikaanse specialiteiten voor de foodservice, Europese ingrediënten voor banket en patisserie onder de merken SUCREA®, FRUIBEL® en DETHMERS® en bakkerijmixen voor Amerikaanse specialiteiten.

Voor ons verkoopkantoor in Breda zijn wij op zoek naar een Key accountmanager BeLux.

Key Account Manager BeLux

Fulltime / 40 uur

Functie-omschrijving:
Als Key Account Manager ben je verantwoordelijk voor de verkoop en advisering aan klanten in de industriële markt. Je identificeert, kwantificeert, ontwikkelt en verkoopt nieuwe business bij bestaande en nieuwe klanten. Je bouwt continue aan de goede relatie met je klantenkring. Je verschaft - als linking pin tussen de interne organisatie (NPD, marketing, customer service etc.) en klanten - informatie met betrekking tot trends en productconcepten en de toepassing daarvan. Je rapporteert (verkoop)- resultaten en bezoeken structureel aan de Country Director Benelux. Je verzorgt presentaties en demonstraties en neemt deel aan beurzen.

Functie-eisen: • HBO werk- en denkniveau • Affiniteit met de bakkerij branche • Uitstekende communicatieve vaardigheden zowel mondeling als schriftelijk • Bewezen talent voor sales (enkele jaren ervaring) • Uitstekende uitdrukkingvaardigheid in Nederlands, Frans en Engels.

Competenties: Resultaat- en klantgericht, zelfstandig, initiatief, overtuigingskracht.

Aangeboden: Dawn Foods biedt naast uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden een plezierige werkomgeving binnen een sterk groeiende onderneming.

Solliciteren: Heb je interesse in deze functie stuur dan je sollicitatie aan:
laetitia.staumont@dawnfoods.com

(acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld).

Dawn®

B&B Brood & Banket

Het volgende nummer van B&B verschijnt op 15 oktober 2013

Daarin besteden we onder meer ruim aandacht aan
Ovens/bake-off ovens
Producten: suikervrij

Hebt u zelf iets te melden dat een plaatsje in B&B verdient aarzel dan niet om ons te contacteren!

De kleine aankondigingen moeten in ons bezit zijn
uiterlijk op 5 oktober 2013

Stuur ze naar:
Evolution Media Group,
Vlasstraat 17, 8710 Wielsbeke.

Tigra

Sinds 2007 is Tigra-Cashguard de leider van de beveiligde oplossing voor het innen van geld bij (banket) bakkerijen!!!

Kies voor meer betrouwbaarheid, meer veiligheid en meer geruststelling voor de...

Zekerste oplossing

- Totale garantie van 5 jaar voor de installatie, onderdelen, arbeid en verplaatsingen
- 5 jaar lang software updates en support (software en materiaal inbegrepen)
- Installatie en klantenservice, materiaal en software, geleverd door TIGRABusiness

Doeltreffendste oplossing

- Maximaal 2,3*seconden per transactie, vanaf het moment van het invoeren van het geld tot de teruggave ervan
- Minder dan 1 % defecten vastgesteld
- Zeer eenvoudig doorlopend onderhoud: regelmatig reinigen volstaat!

Meest geruststellende oplossing

- Opleiding en begeleiding van uw personeel, winkel open
- Minimale hinder, integratie in winkels zonder ingrijpende veranderingen
- Vaste prijs zonder verrassingen... 97 % van de klanten zijn tevreden!

Al meer dan 850 geïnstalleerde oplossingen...

Elke vergelijking met materiaal van concurrenten is pure fictie!

*onder toezicht van een gerechtsdeurwaarder voor complexe kassaverrichtingen

TigraCom +33 (0)6 89 904 777 / De foto's van installaties zijn niet contractueel. De logo's en geciteerde merken zijn de eigendom van hun respectievelijke eigenaars.

TIGRABusiness
Contact Frankrijk • Tel : +33 (0)1 44 19 91 22
Contact België • Tel : +32 (0)4 97 397 921
www.tigrabusiness.be

BAKERY SOLUTIONS

Escher

Spiraal en wendelkneders

Klopper mengers van 5 tot 500 liter

Gepatenteerd grip en rotatiesysteem
Van 50 tot 500 kg deeg

BAKERY SOLUTIONS

Bakery solutions bvba
Ronsevaaldreef 22
9320 Erembodegem
T +32 476 61 26 83
F +32 53 41 06 40
info@bakerysolutions.be

www.bakerysolutions.be